POLIROM

Joseph E. Stiglitz

# MECANISMELE GLOBALIZĂRII

Joseph E. Stiglitz a cîștigat Premiul Nobel pentru științe economice în 2001



ECONOMIE ȘI SOCIETATE

**Joseph E. Stiglitz**, profesor la Columbia University, a primit medalia John Bates Clark (1979) și Premiul Nobel pentru științe economice (2001). A fost consilier economic al președintelui Clinton și vicepreședinte și economist-șef al Băncii Mondiale. În prezent este președinte al Brooks World Poverty Institute din cadrul Universității din Manchester și membru al Academiei Pontificale de Științe Sociale. A mai publicat: *Globalization and Its Discontents* (2002), *The Roaring Nineties* (2003), *New Paradigm for Monetary Economics* (2004), *Fair Trade for All: How Trade Can Promote Development* (2005), *The Three Trillion Dollar War: The True Cost of the Iraq Conflict* (2008).

Joseph E. Stiglitz, *Making Globalization Work*, W.W. Norton & Company, Inc., New York


Printed in the United States of America
First Edition



**www.polirom.ro**

Editura POLIROM
Iași, B-dul Carol I nr. 4; P.O. BOX 266, 700506
București, B-dul I.C. Brătianu nr. 6, et. 7, ap. 33, O.P. 37; P.O. BOX 1-728, 030174

**Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României:**

**STIGLITZ, JOSEPH E.**

**Mecanismele globalizării** / Joseph E. Stiglitz; trad. de Miruna Andriescu. – Iași: Polirom, 2008

Index

ISBN 978-973-46-1187-4

I. Andriescu, Miruna (trad.)

338(100)

Printed in ROMANIA

Joseph E. Stiglitz

# MECANISMELE GLOBALIZĂRII

Traducere de Miruna Andriescu

POLIROM
2008

# Cuprins

*Anyei, pentru totdeauna*

# Prefață

Cartea *Globalization and Its Discontents* a fost scrisă după ce am plecat de la Banca Mondială, unde am fost vicepreședinte și economist-șef între anii 1997 și 2000. Ea reflectă o mare parte din lucrurile la care am fost martor în perioada cînd am lucrat la Banca Mondială și la Casa Albă, unde am fost angajat din 1993 și pînă în 1997 ca membru și apoi ca președinte al Council of Economic Advisers, în timpul mandatului președintelui William Jefferson Clinton. A fost o perioadă zbuciumată; criza financiară din Asia de Est din 1997-1998 a provocat recesiuni și depresiuni fără precedent în unele din țările în curs de dezvoltare. În fosta Uniune Sovietică, tranziția de la comunism la economia de piață, care ar fi trebuit să aducă o nouă prosperitate, a generat în schimb o scădere a veniturilor și a nivelului de trai cu pînă la 70 de procente. Lumea, marcată chiar și în cele mai favorabile circumstanțe de o competiție intensă, de nesiguranță și instabilitate, nu este un loc prietenos, iar țările în curs de dezvoltare nu făceau întotdeauna tot ce le stătea în putință pentru a-și asigura propria bunăstare. Totuși, m-am convins de faptul că țările industrializate avansate, prin intermediul unor organizații internaționale precum Fondul Monetar Internațional (FMI), Organizația Mondială a Comerțului (OMC) și Banca Mondială, nu numai că nu făceau tot posibilul pentru a ajuta țările respective, dar uneori le îngreunau situația. În mod evident, programele FMI au agravat criza din Asia de Est, iar „terapia de șoc" pe care au impus-o în fosta Uniune Sovietică și în țările sale satelit a jucat un rol important în eșecurile tranziției.

Am discutat multe dintre aceste aspecte în *Globalization and Its Discontents*. Am considerat că puteam aduce o perspectivă unică asupra acestei chestiuni, văzînd modul în care sînt elaborate strategiile din interiorul Casei Albe și al Băncii Mondiale, unde lucram alături de țările în curs de dezvoltare pentru a le ajuta să găsească strategii care să le impulsioneze dezvoltarea și să reducă sărăcia. La fel de important, pentru un teoretician al economiei, este faptul că am petrecut aproape patruzeci de ani încercînd să înțeleg punctele forte și limitele economiei de piață. Studiile mele au pus sub semnul întrebării nu numai validitatea afirmațiilor generale despre eficiența pieței, ci și unele idei care stau la baza globalizării, cum ar fi aceea conform căreia comerțul liber contribuie în mod necesar la creșterea nivelului de bunăstare.

În acea carte am descris unele dintre eșecurile sistemului financiar internațional și ale instituțiilor sale și am demonstrat de ce globalizarea nu a fost în avantajul mai multor oameni, așa cum ar fi fost posibil și cum ar fi trebuit. Totodată, am prezentat o parte din acțiunile care ar trebui întreprinse pentru a eficientiza globalizarea – în special în cazul țărilor sărace și al celor în curs de dezvoltare. Cartea includea o serie de propuneri de reformare a sistemului financiar mondial și a instituțiilor financiare internaționale care îl guvernează, însă spațiul nu mi-a permis să le prezint în mod detaliat.

Timpul petrecut la Casa Albă și la Banca Mondială mi-a facilitat înțelegerea problemelor globalizării și mi-a oferit totodată materialul necesar unei continuări. În perioada în care am stat la Washington, am călătorit în toată lumea și am avut întîlniri cu mulți șefi de guvern și cu funcționari de stat, în timp ce studiau succesele și eșecurile globalizării. După ce am plecat de la Washington și am revenit în mediul universitar, am rămas implicat în controversa

privitoare la globalizare. În 2001, am primit Premiul Nobel pentru lucrările mele teoretice anterioare despre economia informației. De atunci, am vizitat zeci de țări în curs de dezvoltare, am purtat discuții cu oameni de știință și oameni de afaceri, cu prim-miniștri, președinți și parlamentari de pe toate continentele și am fost implicat în forumuri care dezbat problema dezvoltării și a globalizării din perspectiva tuturor segmentelor societății noastre globale

Cînd mă pregăteam să plec de la Casa Albă pentru a lucra la Banca Mondială, președintele Clinton mi-a cerut să rămîn în calitate de președinte al Council of Economic Advisers și de membru al cabinetului său. Am refuzat, deoarece am considerat că sarcina de a elabora strategii și programe care să rezolve sărăcia cumplită ce afectează regiunile lumii mai puțin dezvoltate reprezenta o provocare mult mai importantă. Părea extrem de nedrept ca într-o lume a abundenței și belșugului atît de mulți oameni să trăiască într-o asemenea sărăcie. Evident, problemele erau dificile, însă eram increzător că se putea face ceva. Am acceptat oferta Băncii Mondiale, pentru că îmi oferea nu doar noi oportunități de a studia problemele, ci și o poziție din care puteam promova interesele țărilor în curs de dezvoltare.

În anii petrecuți la Banca Mondială, am ajuns să înțeleg de ce existau atît de multe nemulțumiri legate de modul în care se desfășura globalizarea. Deși dezvoltarea era posibilă, în mod clar nu era inevitabilă. Am vizitat țări în care sărăcia se accentua, în loc să se diminueze, și am văzut ce însemna acest lucru – cum se reflectă nu numai în statistici, ci și în viețile oamenilor. Desigur, nu există soluții magice. Există însă o multitudine de schimbări care ar trebui făcute – în privința strategiilor, a instituțiilor economice, a regulilor jocului și a atitudinilor – și care promit o eficientizare a globalizării, în special pentru țările în curs de dezvoltare. Unele schimbări vor avea loc în mod inevitabil – de exemplu, pătrunderea Chinei pe scena globală în calitate de economie producătoare dominantă și succesul Indiei in externalizarea serviciilor impun deja modificări ale strategiilor și ale modului de gîndire Instabilitatea care a marcat piețele financiare globale în ultimul deceniu – de la criza financiară globală din 1997-1998 la crizele din America Latină din primii ani ai noului mileniu și pînă la căderea dolarului începînd cu 2003 – ne-a silit să regîndim sistemul financiar global. Mai devreme sau mai tîrziu, lumea va trebui să facă unele dintre schimbările pe care le propun in capitolele următoare ; întrebarea este nu atît *dacă* aceste schimbări sau unele asemănătoare vor avea loc, ci cînd – și, mai important, dacă vor surveni înainte sau după un alt șir de catastrofe globale. Schimbările ocazionale care sînt efectuate rapid, la începutul unei crize, nu reprezintă modalitatea cea mai bună de reformare a sistemului economic global.

Sfîrșitul Războiului Rece a creat noi oportunități și a eliminat vechi constrîngeri. Importanța unei economii de piață este acum recunoscută, iar dispariția comunismului înseamnă că guvernele pot să lase deoparte luptele ideologice, orientîndu-se către rezolvarea problemelor capitalismului. Întreaga lume ar fi avut de cîștigat dacă Statele Unite ar fi profitat de șansa de a contribui la crearea unui sistem internațional politic și economic bazat pe valori și principii, cum ar fi un acord comercial care să promoveze dezvoltarea țărilor sărace. În schimb, neimpiedicate de competiția pentru „cucerirea inimilor" celor din Lumea a Treia, țările industrializate avansate au creat un regim comercial global care le-a sprijinit propriile interese corporatiste și financiare și care a lovit în țările cele mai sărace din lume.

Dezvoltarea este un proces complex. Una dintre principalele critici la adresa FMI și a altor instituții economice internaționale constă în faptul că soluțiile lor universale nu reflectă – și nu au cum să reflecte – această complexitate. Totuși, din nenumăratele experiențe privitoare la economia globală se pot deduce cîteva principii generale. Multe dintre țările în curs de dezvoltare care au înregistrat succese au în comun unele strategii, pe care fiecare le-a adaptat la propria situație. Unul dintre obiectivele acestei cărți este explicarea acestor elemente comune.

Ar trebui să menționez relația dintre cercetările mele anterioare, în special cele legate de studiile care mi-au adus Premiul Nobel, poziția mea pe linie politică în anii petrecuți la

Washington și lucrările mele ulterioare, în special *Globalization and Its Discontents* și *The Roaring Nineties*[1].

Studiile mele academice anterioare asupra consecințelor informațiilor limitate și ale competiției imperfecte m-au determinat să conștientizez limitele piețelor. De-a lungul timpului, împreună cu alți autori, am extins aceste cercetări la domeniul macroeconomic. Munca mea în domeniul economiei sectorului public evidențiase necesitatea unui echilibru între guvern și piață - perspective apropiate de cele ale administrației Clinton și la formularea cărora am contribuit, în *Raportul economic anual al președintelui* (*Economic Report of the President*), în anii în care am făcut parte din Council of Economic Advisers. Cînd am venit la Banca Mondială, am fost uimit de ceea ce am văzut: Banca și, chiar mai mult, FMI promovau strategii economice conservatoare (de exemplu, privatizarea asistenței sociale) care erau exact opusul lucrurilor pentru care luptasem atît de mult cînd lucrasem la Casa Albă. Ba chiar mai grav, utilizau modele pe care cercetările mele teoretice se străduiau să le discrediteze. (Desigur, am fost și mai șocat atunci cînd am aflat că aceste strategii erau susținute chiar de Trezoreria administrației Clinton.)

Cercetările mele evidențiaseră principalele puncte slabe ale strategiilor economice ale FMI, ale „fundamentalismului de piață", concepție potrivit căreia piețele însele determină eficiența economică. Coerența *intelectuală* – coerența în raport cu cercetările mele academice anterioare - m-a determinat să-mi exprim preocupările vizavi de faptul că strategiile pe care le promovau, de exemplu, în Asia de Est nu ar face decît să agraveze lucrurile. Dacă nu aș fi acționat astfel, mi-aș fi neglijat responsabilitățile.

Ideile pentru care luptasem cînd am făcut parte din administrația Clinton nu erau relevante doar pentru americani, ci și pentru restul lumii. După ce m-am mutat din administrația Clinton la Banca Mondială, am continuat să militez pentru un echilibru între sectorul privat și cel public și să susțin strategii care promovau egalitatea și eliminarea șomajului. Problemele pe care le-am pus în discuție în perioada în care am lucrat la Banca Mondială - și care au fost bine primite de mulți dintre economiștii de acolo - sînt aceleași pe care le-am semnalat în *Globalization and Its Discontents*.

În prezent, tulburările provocate de crizele financiare globale și de tranzițiile dificile de la comunism la o economie de piață au scăzut în intensitate. Astăzi, aceste chestiuni pot fi analizate cu mai mult calm și, după cum arăt în capitolul 1, există un consens incipient - care are elemente comune cu ideile avansate în *Globalization and Its Discontents* - cu privire la multe dintre aspectele esențiale. Cartea respectivă a influențat controversa privitoare la remodelarea globalizării. Unele dintre aceste idei sînt acceptate în prezent pe scară largă, și pînă și FMI și-a modificat poziția, adoptînd punctul meu de vedere conform căruia permiterea fără nici o restricție a fluxurilor de capital speculativ este extrem de riscantă. Desigur, după cum ne amintesc ciocnirile permanente dintre Stînga și Dreapta din Statele Unite și din alte țări, există încă multe aspecte, privind atît valorile economice, cît și pe cele fundamentale, asupra cărora nu s-a căzut de acord. Într-adevăr, una dintre principalele mele critici la adresa instituțiilor economice internaționale constă în faptul că, indiferent de circumstanțe, acestea au sprijinit o anumită perspectivă economică neinspirată, în opinia mea, din mai multe puncte de vedere.

Această carte reflectă încrederea pe care o am în procesele democratice, credința mea că un popor informat poate preveni într-o mai mare măsură abuzurile intereselor corporatiste și financiare speciale care au dominat atît de mult procesul globalizării, că cetățenii de rînd ai țărilor industrializate avansate, precum și cei ai țărilor în curs de dezvoltare au interese comune legate de buna funcționare a globalizării. Sper ca această carte, asemenea celei anterioare ei, să contribuie la transformarea controversei referitoare la globalizare și, în cele din urmă, a proceselor politice care modelează globalizarea.

Globalizarea este terenul pe care se desfășoară cîteva dintre principalele noastre conflicte sociale – inclusiv cele privitoare la valorile elementare. Printre cele mai importante conflicte de acest tip se numără cel legat de rolul guvernelor și al piețelor.

Înainte, conservatorii puteau invoca „mîna invizibilă" a lui Adam Smith – ipoteza conform căreia piețele și urmărirea propriului interes ar contribui, ghidate parcă de o mînă invizibilă, la eficiența economică. Chiar dacă aceștia puteau admite faptul că piețele nu ar putea determina o distribuție acceptabilă din punct de vedere social a veniturilor, susțineau că problemele legate de eficiență și de echitate trebuie privite în mod separat.

Conform acestei viziuni conservatoare, economia înseamnă eficiență, iar problema echității (care, asemenea frumuseții, depinde adesea de ochii privitorului) ar trebui lăsată în seama politicii. În prezent, apărarea intelectuală a fundamentalismului de piață a dispărut în cea mai mare parte[2]. Studiile mele cu privire la economia informațiilor au demonstrat că, ori de cîte ori informațiile sînt imperfecte, în special cînd este vorba de asimetrii ale informațiilor – cînd unele persoane cunosc un anumit lucru, iar altele nu (cu alte cuvinte, *întotdeauna*) –, motivul pentru care mîna invizibilă pare invizibilă este faptul că ea nu se află acolo[3]. Fără reglementări adecvate și fără intervenții din partea guvernului, piețele nu determină eficiența economică[4]

În ultimii ani, am fost martorii unor ilustrări dramatice ale acestor premise teoretice. După cum am afirmat în cartea mea, *The Roaring Nineties*[5], urmărirea propriului interes de către directorii executivi, contabili și băncile de investiții nu a determinat o eficiență economică, ci mai degrabă o acumulare de iluzii însoțită de greșeli masive în plasarea investițiilor. Iar atunci cînd acumularea de iluzii și-a dezvăluit adevărata natură, a provocat – așa cum se întîmplă întotdeauna – o recesiune.

În prezent, în ansamblu, limitările pieței sînt conștientizate (cel puțin de către economiști, dacă nu și de politicieni). Scandalul din anii '90 din America și din alte regiuni a dărîmat „Finanțele și Capitalismul în stil american" de pe piedestalul pe care fuseseră așezate prea multă vreme. Mai pe larg, perspectiva Wall Street, deseori mărginită, este recunoscută drept antitetică în raport cu dezvoltarea, care necesită o chibzuire și o planificare pe termen lung.

Totodată, faptul că nu există un singur tip de capitalism, o singură modalitate „corectă" de desfășurare a economiei se bucură de o recunoaștere tot mai largă. Există, de exemplu, alte tipuri de economii de piață – cum ar fi cea a Suediei, care a susținut o dezvoltare solidă – care au condus la crearea unor societăți destul de diferite, ce se remarcă printr-o superioritate în domeniul sănătății și educației și prin reducerea inegalităților. Deși este posibil ca varianta suedeză să nu funcționeze atît de bine și în alte locuri sau să nu fie adecvată pentru o anumită țară în curs de dezvoltare, succesul său demonstrează faptul că există tipuri alternative de economii de piață eficiente. Prin urmare, dacă există alternative și posibilități de alegere, luarea deciziei ar trebui să aibă în centru procesele politice democratice, și nu tehnocrații. Una dintre criticile mele la adresa instituțiilor economice internaționale constă în faptul că acestea încearcă să pretindă că nu există compromisuri – un singur set de strategii se dovedește a fi benefic pentru toată lumea –, deși esența economiei constă în posibilitatea de a alege, în existența unor alternative, dintre care unele sînt în avantajul unor grupuri (de exemplu, capitaliștii străini) și în dezavantajul altora, unele presupun riscuri pentru anumite categorii (cum ar fi muncitorii) și beneficii pentru altele.

Printre principalele alegeri cu care se confruntă toate societățile se numără și cea privitoare la rolul guvernului. Succesul economic necesită stabilirea unui echilibru între guvern și piață. Ce servicii ar trebui să ofere guvernul? Ar trebui să existe programe publice de pensii? Guvernul ar trebui să încurajeze anumite sectoare prin intermediul subvențiilor? Ce reglementări – dacă este cazul – ar trebui să adopte pentru protecția salariaților, a consumatorilor și a mediului? Evident, acest echilibru se modifică în timp și diferă de la o țară la alta, însă voi argumenta ideea că globalizarea, așa cum a fost implementată, a îngreunat deseori stabilirea respectivului echilibru.

și rezultate economice care vor reflecta interesele politice și valorile culturale ale acestora[8]. În mod evident, această carte reflectă propriile mele raționamente și valori; cel puțin, sper să dau dovadă de transparență și să prezint ambele poziții ale dezbaterilor economice în desfășurare.

## Salvarea globalizării de susținătorii ei

Cu aproximativ șaptezeci de ani în urmă, în timpul Marii Depresii, economistul britanic John Maynard Keynes a formulat teoria sa cu privire la șomaj, care prezenta detaliat modul în care acțiunile guvernului pot contribui la redresarea economiei, în sensul eliminării șomajului și al unei dezvoltări multilaterale. Keynes a fost defăimat de conservatori, care au văzut în recomandările sale o amplificare a rolului guvernului. Aceștia au invocat deficitele bugetare care însoțesc în mod inevitabil perioadele de declin drept un motiv de a reduce programele guvernamentale. Keynes a făcut însă mai mult pentru a salva sistemul capitalist decît toți finanțiștii susținători ai pieței la un loc. Dacă sfatul conservatorilor ar fi fost respectat, Marea Depresie ar fi fost și mai gravă: ar fi durat mai mult și ar fi fost mai profundă, iar cererea unei alternative la capitalism ar fi luat amploare. Din același motiv, cred că dacă nu vom recunoaște problemele globalizării și nu le vom rezolva, avîntul ei actual va fi dificil de susținut.

Globalizarea, asemenea dezvoltării, nu este inevitabilă – chiar și atunci cînd este susținută de forțe politice și economice puternice. Conform celor mai multe estimări, între primul și al doilea război mondial, atît ritmul, cît și amploarea globalizării au încetinit sau chiar s-au diminuat. De exemplu, evaluarea comerțului ca procent al PIB a evidențiat scăderi[9]. Dacă globalizarea determină scăderea nivelului de trai al multor cetățeni dintr-o țară – sau al majorității acestora – și dacă compromite valori culturale fundamentale, atunci vor apărea solicitări de ordin politic pentru a o încetini sau stopa.

Desigur, parcursul globalizării nu va fi modificat numai de forța ideilor și experiențelor (de exemplu, idei referitoare la rolul pozitiv ori negativ al comerțului sau al liberalizării pieței de capital în promovarea dezvoltării și a experiențelor reale legate de aceste reforme), ci și de evenimentele globale. În ultimii ani, atacul terorist de la 11 septembrie și războiul împotriva terorismului, războiul din Irak și dezvoltarea Chinei și Indiei au contribuit la redefinirea controversei cu privire la globalizare în diverse moduri pe care le voi discuta aici.

În mare parte, această carte se referă în egală măsură la economie și la felul în care a fost utilizată politica în modelarea sistemului economic. Economiștii acordă importanță rolului stimulentelor. Modelarea proceselor politice și a sistemului economic este determinată de stimulente puternice – și de oportunități imense – care generează profituri pentru unii, în detrimentul celor mulți.

Procesele democratice transparente pot circumscrie puterea anumitor grupuri de interese. Putem reinstaura etica în afaceri. Conducerea corporațiilor poate recunoaște nu numai drepturile acționarilor, ci și ale altor persoane care sînt influențate de acțiunile corporațiilor[10]. O populație implicată și educată este în măsură să înțeleagă cum se poate determina buna funcționare a globalizării, sau cel puțin eficientizarea sa, și poate solicita liderilor săi politici să modeleze globalizarea conform acestui deziderat. Sper că lucrarea mea va contribui la transformarea acestei viziuni în realitate.

# Mulțumiri

Lista cu numele celor care m-au ajutat să ajung la această concepție asupra globalizării a devenit mult mai lungă în anii care au trecut de cînd am scris *Globalization and Its Discontents*. Pe lîngă persoanele de la instituțiile economice internaționale, și în special de la Banca Mondială, pe care le-am nominalizat la începutul acelei cărți, trebuie să-i mai adaug acum pe Nick Stern și François Bourguignon, succesorii mei în funcția de economist-șef la Banca Mondială, cu care am continuat să port discuții pe tema procesului dezvoltării. Aș dori să-i mulțumesc lui Supachai Panitchpakdi, fost director general al Organizației Mondiale a Comerțului (OMC), cu care am discutat de nenumărate ori cu privire la direcția rundei dezvoltării ; lui Leif Pagrotsky, ministrul Educației din Suedia, principalul susținător al unui regim mai avantajos de comerț pe bază de reciprocitate pe vremea cînd era ministru al Comerțului ; lui Pascal Lamy, fost comisar UE pentru comerț (în prezent director general al OMC), în special pentru discuțiile despre inițiativa „Totul în afară de arme" ; lui Kemal Dervis, cu care am avut o strînsă colaborare la Banca Mondială și care a devenit de curînd administratorul Programului Națiunilor Unite pentru Dezvoltare (PNUD) ; și lui Juan Somavia, director general al Organizației Internaționale a Muncii (OIM), care a pus bazele Comisiei Mondiale privind Dimensiunea Socială a Globalizării, al cărui raport reprezintă o contribuție importantă la schimbarea perspectivelor asupra globalizării.

În vederea scrierii acestei cărți, am vizitat din nou multe dintre țările în care mai fusesem deja, pe care le studiasem și despre care mai scrisesem înainte - printre care Argentina, Etiopia, Thailanda, Coreea, China, Rusia, Columbia, Filipine, Indonezia, Mexic, Vietnam, Ecuador, India, Turcia și Brazilia -, ca să văd ce anume s-a schimbat. De asemenea, am revizitat unele țări în care făcusem doar incursiuni foarte scurte, cum ar fi Bangladesh și Nigeria, precum și unele pe care nu avusesem ocazia să le vizitez - Bolivia, Madagascar, Venezuela, Azerbaidjan și altele. Le datorez foarte mult numeroșilor funcționari oficiali (de la prim-ministru sau președinte la miniștrii lor de Finanțe și consilierii pe probleme economice in jos), universitarilor și oamenilor de afaceri, precum și celor implicați în activități de binefacere și în societatea civilă (ONG-uri), care mi-au acordat cu generozitate timpul lor. Mulți dintre ei își vor vedea ideile reflectate în această carte.

Diverse variante ale unora dintre ideile prezentate aici au fost discutate și prezentate la seminarii ținute în întreaga lume. Doresc să le mulțumesc în mod special lui Ghiorghios Papandreu, fost ministru de Externe al Greciei, care organizează un seminar anual reunind universitari și lideri politici (Simpozionul de la Symi), în care au fost deseori aduse în prim-plan aspecte ale globalizării ; Academiei Pontificale de Științe Sociale de la Vatican, unde au fost discutate unele dintre ideile referitoare la situația datoriilor ; Commonwealth-ului, care mi-a cerut să efectuez un studiu împreună cu Andrew Charlton de la Școala de Științe Economice din Londra, privitor la modul în care ar trebui să se desfășoare o *veritabilă* rundă pentru dezvoltare a negocierilor comerciale și care a contribuit la finanțarea studiului respectiv. Aș vrea să le mulțumesc președintelui Adunării Generale a ONU, miniștrilor de Finanțe din Commonwealth, Organizației Mondiale a Comerțului, Centrului pentru Dezvoltare

Globală și Băncii Mondiale pentru că m-au invitat să prezint concluziile acelui studiu. Am avut la fel de mult de cîștigat de pe urma dezbaterilor asupra ideilor din fiecare capitol în cadrul unor seminarii și reuniuni cu caracter internațional desfășurate în întreaga lume. Ideile privitoare la reformarea sistemului financiar global au fost prezentate Consiliului Economic și Social al ONU, la congresele Asociației Economice Americane din Boston, în ianuarie 2006, la un seminar din Suedia (cu participarea lui George Soros), în decembrie 2001, și la congresul anual al Asociației Economiștilor din Spania, desfășurat în septembrie 2005 la La Coruña. Problemele legate de regimul proprietății intelectuale și reformele propuse au fost discutate la o întrunire ministerială pentru țările cel mai puțin dezvoltate, inițiată de Organizația Mondială a Proprietății Intelectuale la Seul, în octombrie 2004, și la o conferință internațională sponsorizată de Inițiativa pentru Dialog Politic, care s-a desfășurat la Universitatea Columbia, în iunie 2005. Unele idei din capitolul 1 au fost prezentate și discutate în cadrul Conferințelor Tanner ținute la Universitatea Oxford în primăvara anului 2004. Doresc să mulțumesc Fundației CIDOB (Centrul pentru Studii de Relații Internaționale și Dezvoltare) din Barcelona, care în toamna anului 2004 a cosponsorizat o conferință pe tema „consensului cu privire la Consensul postWashington", pe parcursul căreia au fost dezvoltate multe dintre aceste idei.

În această carte sînt dezbătute o largă varietate de subiecte. Multe dintre ele reprezintă domenii pe care le-am studiat mai bine de trei decenii, iar în tot acest timp am acumulat un uriaș rezervor de datorii intelectuale. Pentru prezentarea strategiilor comerciale din capitolul 3 îi datorez mult lui Peter Orszag, cu care am avut o strînsă colaborare în chestiunea problemelor dumpingului, în perioada în care am fost membru al CEA (Council of Economic Advisers), precum și lui Alan Winters, Michael Finger și Bernard Hoeckman de la Banca Mondială. Pentru prezentarea ideilor referitoare la proprietatea intelectuală, din capitolul 4, le sînt profund îndatorat lui Jamie Love, Michael Cragg, Paul David, Giovanni Dosi, Mario Cimoli, Richard Nelson, Ha Joon Chang și tuturor participanților de la întrunirile pe tema proprietății intelectuale organizate de Inițiativa pentru Dialog Politic, precum și cîtorva coautori împreună cu care am elaborat teoria generală a inovației, Richard Gilbert, Carl Shapiro, David Newbery și Partha Dasgupta. Cu unii dintre aceștia am mai colaborat și în privința unor probleme legate de resursele naturale și de mediu. Kevin Conrad și Geoff Heal de la Universitatea Columbia, prim-ministrul Somares al Papua Noua Guinee și ministrul Mediului Rodriguez au fost principalii inițiatori ai Coaliției pentru Pădurile Tropicale, descrisă în capitolul 6. Michael Toman, Alan Krupnick și Ray Squitieri au colaborat îndeaproape cu mine în cadrul CEA cu privire la problemele încălzirii globale ; iar Ruth Bell a avut amabilitatea de a citi o versiune anterioară a capitolului 6. În legătură cu problema datoriilor, trebuie să le mulțumesc lui David Hale, Barry Herman, Kunibert Raffer, Michael Dooley, Roberto Frenkel, Jurgen Kaiser și Susan George, precum și participanților la întrunirile speciale pe tema datoriilor naționale, organizate de Inițiativa pentru Dialog Politic. Propunerea privitoare la rezervele globale, Inițiativa Chang Mai și încercarea eșuată de a crea un Fond Monetar Asiatic au fost discutate la întruniri, seminare și colocvii desfășurate la Stockholm, Washington și în alte locuri, și doresc să le mulțumesc participanților la seminariile respective, în special lui George Soros, care a formulat o propunere similară proprie. De asemenea, am profitat de pe urma unor discuții pe aceste subiecte cu Andrew Sheng și Eusake Sakikabara.

Am intrat în contact direct cu problemele cauzate de practicile companiilor petroliere în timp ce lucram pentru statele Alaska, Texas, Louisiana și California, și îi sînt profund îndatorat colaboratorului meu de atunci, Jeff Leitzinger. Provocarea de a menține competiția de piață a fost o preocupare permanentă, atît în studiile mele teoretice, cît și în elaborarea strategiilor ; Steven Salop, Jason Furman, Barry Nalebuff și Jon Orszag se numără printre numeroșii mei colaboratori care mi-au influențat modul de a gîndi.

Doresc să adresez și alte mulțumiri mai speciale. Controversa pe tema globalizării și a limitelor economiei de piață, al cărei element central a devenit globalizarea, se desfășoară de mult timp. Există persoane (ar trebui să spun multe?) care nu sînt de acord cu opiniile prezentate aici; am încercat să le ascult cu atenție argumentele, să analizez dovezile, să înțeleg modelele, să stabilesc originea subiacentă a dezacordurilor. Am petrecut ani de zile la Institutul Hoover, unul dintre cele mai conservatoare grupuri de experți din lume, alături de personalități precum laureații Nobel Milton Friedman, George Stigler și Gary Becker. Aș vrea să-mi exprim recunoștința față de fiecare dintre ei pentru răbdarea și toleranța de care au dat dovadă. Mă tem că uneori le-a fost greu să discute cu cineva care punea sub semnul întrebării ceea ce ei considerau a fi evident sau demonstrat fără umbră de îndoială. Prea adesea, mă tem, combatanții din aceste controverse se strecoară unii pe lîngă ceilalți, susținîndu-și fiecare poziția proprie. Sînt mai preocupați de mobilizarea trupelor, decît de cîștigarea unor adepți. E posibil să nu convertesc pe mulți, însă am încercat să polemizez cu unele idei, să evidențiez diferențele dintre premisele și valorile care stau la baza lor.

Dezbaterea publică pe tema globalizării a fost mai animată în ultima jumătate a deceniului, cu importante contribuții din partea lui Martin Wolf (*Why Globalization Works*), Jagdish Bhagwati (*In Defense of Globalization*), Bill Easterly (*The Elusive Quest for Growth*), Jeff Sachs (*The End of Poverty*) și Thomas Friedman (*The World Is Flat*). Într-un cadru public sau privat, am continuat aceste dezbateri și cred că am avut cu toții de cîștigat – chiar dacă nu am reușit să ne convingem unii pe alții de valoarea pozițiilor noastre. Democrațiile noastre ne-au oferit șansa – aș spune chiar responsabilitatea – de a ne implica în aceste dezbateri, care, sperăm, vor juca un rol în modelarea politicilor publice din acest domeniu vital.

Trebuie să adresez cîteva mulțumiri speciale. În primul rînd, este vorba despre colegii mei de la Inițiativa pentru Dialog Politic, o rețea de economiști din țările dezvoltate și în curs de dezvoltare, dedicată explorării abordărilor alternative ale dezvoltării și globalizării și eforturilor de a le face auzite în cadrul dezbaterilor publice. Deși ezit să nominalizez pe cineva anume, aș da dovadă de lipsă de recunoștință dacă nu i-aș menționa pe José Antonio Ocampo, fost director al Comisiei ONU pentru America Latină și în prezent secretar al ONU pe probleme de economie; K.S. Jomo, în prezent secretar adjunct al ONU pe economie; Deepak Nayyar, profesor de economie la Universitatea Jawaharlal Nehru; Dani Rodrik, de la Universitatea Harvard; Eric Berglof, economist-șef, Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare; Patrick Bolton, profesor de știința afacerilor și economie la Universitatea Columbia; Ha-Joon Chang, de la Universitatea Cambridge; Ricardo Ffrench-Davis, tot de la Comisia ONU pentru America Latină; Akbar Noman, cu care am colaborat îndeaproape cu privire la problemele Africii; și în special lui Shari Spiegel, directorul Institutului pentru Dialog Politic. IDP a beneficiat de sprijin financiar din partea firmei Ford, a lui Charles Stewart Mott, John D. și Catherine T. MacArthur și a Fundațiilor Rockefeller; a Agenției Canadiene pentru Dezvoltare Internațională; a Secretariatului Commonwealth; a Institutului pentru o Societate Deschisă; a Rockefeller Brothers Fund; a Agenției Suedeze pentru Dezvoltare Internațională; și a Programului ONU de Dezvoltare. Le sînt profund recunoscător tuturor.

În al doilea rînd, aș vrea să-i mulțumesc lui Bruce Greenwald, colegul meu de la Columbia, împreună cu care am întreprins o mare parte din cercetările de pionierat legate de economia informației și alături de care am predat, în ultimii patru ani, un curs pe tema Globalizarea și Piețele. Ca întotdeauna, Bruce mi-a analizat ideile, m-a ajutat să-mi lărgesc orizontul gîndirii și a contribuit cu perspective originale asupra fiecărui aspect al globalizării. Influența sa este evidentă pe parcursul întregii lucrări, însă mai ales în capitolul 9.

În al treilea rînd, îi sînt recunoscător lui Andrew Charlton, coautorul raportului nostru adresat Commonwealth-ului, cu care am colaborat îndeaproape, în special cu privire la aspectele comerțului.

În al patrulea rînd, îi mulţumesc Universităţii Columbia şi rectorului său, Lee Bollinger, care a ajutat universitatea să acorde o mare parte din atenţia sa aspectelor legate de globalizare şi a contribuit la transformarea acesteia într-un centru global al cunoaşterii şi învăţării, creînd un Committee on Global Thought, pe care îl prezidez. Colegi precum Jeff Sachs şi Merit Janow (care acum fac parte din Curtea de Apel a OMC) au îmbinat devotamentul faţă de mediul academic cu o implicare profundă în lumea care ne înconjoară. Diversitatea studenţilor şi a profesorilor de la Columbia constituie o reprezentare la scară redusă a lumii. Asemeni oricărui alt mare centru universitar, creează un mediu care stimulează o competiţie rodnică a ideilor concurente. Şi eu şi cartea mea am profitat enorm de pe urma provocărilor adresate ideilor mele.

Le sînt îndatorat asistenţilor mei de la Universitatea Columbia, printre care Jill Blacksford – şi în special Mariei Papadakis pentru eforturile maxime depuse în atît de multe ocazii. Aş dori să le mulţumesc asistenţilor mei de cercetare pentru strădaniile lor în folosul acestei cărţi – lui Hamid Rashid, Anton Korinek, Dan Choate, Josh Goodman, Megan Torau, Jayant Ray şi Stephan Litschig. Sharon Cleary m-a ajutat la documentare şi editare şi s-a ocupat de sarcina extrem de solicitantă de a da o formă finală materialului. Alan Brown, Sheridan Prasso şi Gen Watanbe au contribuit la editarea variantelor finale ale cărţii.

La Editura Norton, editorul meu de o viaţă, Drake McFeely, a înţeles importanţa acestei cărţi încă de la început şi a lucrat fără preget la primele două variante ale manuscrisului. Echipa care a lucrat la carte – condusă cu profesionalism de Nancy Palmquist şi Amanda Morrison, şi din care au mai făcut parte Allegra Huston, Brendan Curry şi Don Rifkin – a făcut minuni, respectînd termenele-limită impuse. Îi adresez mulţumiri speciale şi lui Stuart Proffitt de la Penguin, împreună cu care am elaborat ideea acestei cărţi, în timpul unei mese de prînz, şi ale cărui comentarii amănunţite asupra manuscrisului au fost de asemenea nepreţuite.

Soţia mea, Anya Stiglitz, a fost implicată încă de la început. Ca reporter care a petrecut ani de zile în ţările în curs de dezvoltare, Anya are ochiul format şi m-a ajutat să văd mai clar ce se întîmplă în aceste ţări; să văd, călătorind împreună luni întregi, cum a influenţat globalizarea viaţa de zi cu zi a oamenilor – să văd dincolo de graniţele strîmte pe care le trasează inevitabil disciplinele academice. Curiozitatea ei faţă de motivaţiile care determină starea de fapt a lucrurilor m-a impulsionat să depun mai multe eforturi pentru a explica forţele care stau la baza realităţilor. Ea este chiar mai dedicată decît mine ideii că o altă lume este posibilă, o lume în care globalizarea să se apropie mai mult de potenţialul său de a spori nivelul de bunăstare al celor săraci – şi m-a provocat să depăşesc stadiul de diagnosticare a problemelor şi să arăt cum ar putea fi creată acea lume. A fost însă dispusă să treacă de la aceste aspiraţii nobile la munca de rutină, dificilă şi deseori obositoare de a da formă acestui manuscris, citind fiecare variantă şi avînd răbdarea de a le corecta şi recorecta.

## Capitolul 1

# O altă lume este posibilă

În ianuarie 2004, cu ocazia Forumului Social Mondial, activişti din toată lumea s-au adunat la periferia oraşului Mumbai. Pentru un prim Forum desfăşurat în Asia, această întîlnire a avut un caracter foarte diferit, în comparaţie cu forumurile precedente din ultimii patru ani, ţinute la Porto Alegre, în Brazilia. La evenimentul ce a durat o săptămînă au participat peste 100.000 de oameni, fundalul fiind alcătuit – ca însăşi India – dintr-o mulţime imensă de oameni de o diversitate pitorească. Reprezentanţii organizaţiilor care militează pentru un comerţ pe bază de reciprocitate au ocupat şiruri întregi de standuri la care se vindeau bijuterii confecţionate manual, ţesături colorate şi obiecte de uz casnic. Bannerele de pe străzi proclamau : „Ţesutul manual este ocupaţia care garantează cele mai multe locuri de muncă în India". Coloane de demonstranţi băteau tobe şi intonau sloganuri, croindu-şi drum prin mulţime. Grupuri de activişti *dalit* (membrii castelor consideraţi înainte paria) înveşmîntaţi cu o bucată de pînză în jurul şoldurilor, reprezentanţi ai sindicatelor muncitoreşti şi ai organizaţiilor femeilor, ai Naţiunilor Unite şi ai unor organizaţii nonguvernamentale erau umăr la umăr. Mii de oameni s-au adunat în spaţiile improvizate pentru întruniri, de dimensiunile unor hangare pentru avioane, pentru a asculta un şir de vorbitori printre care s-au numărat fosta preşedintă a Irlandei, Mary Robinson (fost înalt comisar ONU pentru drepturile omului, 1997-2002), şi Shirin Ebadi, distinsă cu premiul Nobel pentru pace. Era cald iar aerul jilav şi mulţimile se revărsau pretutindeni.

La Forumul Social Mondial au avut loc multe discuţii. S-au dezbătut posibilităţile de restructurare a instituţiilor care conduc lumea şi de a limita puterea Statelor Unite. A existat însă o preocupare mai presus de toate : globalizarea. S-a stabilit de comun acord că este necesară o schimbare, rezumată de mottoul conferinţei : „O altă lume este posibilă". Activiştii care au luat parte la întrunire erau familiarizaţi cu promisiunile globalizării – toată lumea va avea de cîştigat de pe urma sa ; însă ei cunoşteau şi realitatea : deşi de fapt unora le merge foarte bine, alţii o duc mai prost. Din perspectiva lor, globalizarea constituie un aspect important al problemei.

Globalizarea presupune numeroase lucruri : o circulaţie internaţională a ideilor şi informaţiilor, experienţe culturale comune, o societate civilă globală şi o mişcare ecologistă globală. Totuşi, această carte se ocupă în special de globalizarea economică, care implică o cooperare mai apropiată a ţărilor lumii, prin intermediul intensificării circulaţiei bunurilor şi serviciilor, a capitalului şi chiar a forţei de muncă.

Marea speranță a globalizării constă în faptul că va contribui la creșterea nivelului de trai din întreaga lume : țările sărace vor avea acces la piețele străine pentru a-și putea vinde produsele, investitorii străini vor putea pătrunde pe piețele lor pentru a facilita obținerea unor produse noi la prețuri mai mici, iar granițele se vor deschide, astfel încît oamenii să poată călători în alte țări pentru a se instrui, pentru a lucra și pentru a trimite acasă banii cîștigați, ca să-și ajute familiile și să pună bazele unor noi afaceri.

Cred că globalizarea are potențialul de a aduce beneficii imense atît țărilor în curs de dezvoltare, cît și celor dezvoltate. Totuși, există dovezi copleșitoare care atestă faptul că globalizarea nu s-a ridicat la înălțimea acestui potențial. Cartea de față va arăta că problema nu o reprezintă globalizarea în sine, ci modul în care a fost implementată. Economia a condus la globalizare, în special prin scăderea costurilor comunicațiilor și transporturilor, însă politica a fost cea care a modelat acest proces. În mare parte, regulile acestui joc au fost impuse de țările industrializate avansate – și în special de anumite grupuri de interese din țările respective – și, deloc surprinzător, acestea au influențat globalizarea în vederea aservirii intereselor proprii. Nu s-a încercat crearea unui ansamblu de reguli echitabile, cu atît mai puțin a unor reguli care să promoveze bunăstarea populațiilor din țările sărace ale lumii.

După ce au luat cuvîntul la Forumul Social Mondial, Mary Robinson, Deepak Nayyar – rectorul Universității Delhi, Juan Somavia – președintele Organizației Internaționale a Muncii și autorul au fost printre puținii care au participat la Forumul Economic Mondial care s-a desfășurat la Davos, stațiunea de schi elvețiană unde s-a reunit elita globală, pentru a analiza starea lumii. Aici, în acest orășel de munte, liderii din domeniul industriei și finanțelor și-au exprimat opinii foarte diferite în privința globalizării, în comparație cu cele auzite la Mumbai.

Forumul Social Mondial a fost o întrunire deschisă, ce a reunit foarte mulți oameni din întreaga lume, care doreau să vorbească despre schimbările sociale și despre transpunerea în realitate a sloganului lor, „O altă lume este posibilă". Nu a fost o manifestare organizată, nu a avut scopuri precise, dar a fost foarte însuflețită – le-a oferit oamenilor șansa de a se întîlni, de a-și exprima opiniile și de a interacționa cu alți activiști. Interacțiunea reprezintă unul dintre principalele motive pentru care persoanele cu putere de decizie la nivel mondial iau parte la întrunirea de la Davos, la care accesul se face doar pe bază de invitații. Întrunirile de la Davos au reprezentat întotdeauna un prilej potrivit pentru a lua pulsul liderilor economici mondiali. Deși majoritatea celor care se adună aici sînt afaceriști albi, pe lîngă o serie de oficiali guvernamentali și ziariști cu experiență, în ultimii ani lista de invitați a fost extinsă, cuprinzînd artiști, intelectuali și reprezentanți ai ONG-urilor.

La Davos s-a manifestat un sentiment de ușurare, însoțit de o doză de satisfacție. Economia globală, care a devenit instabilă odată cu explozia domeniilor de activitate pe Internet în America, începea în sfîrșit să-și revină, iar „războiul terorii" părea să fie sub control. Întîlnirea din 2003 fusese marcată de tensiuni foarte mari între Statele Unite și restul lumii, cauzate de războiul din Irak, iar la alte reuniuni anterioare s-au manifestat dezacorduri cu privire la direcția pe care avea s-o urmeze globalizarea. Întîlnirea din 2004 a fost marcată de o ușurare vizavi de faptul că aceste tensiuni se atenuaseră, cel puțin. Continuă să existe îngrijorări legate de viziunea

unilaterală a Statelor Unite, de faptul că țara cea mai puternică din lume își impune voința promovînd totodată democrația, autodeterminarea și drepturile omului. Oamenii din țările în curs de dezvoltare sînt preocupați de multă vreme de modul în care sînt luate deciziile la nivel global - decizii politice și economice care le influențează existența. Acum, se pare că și restul lumii a început să-și manifeste îngrijorarea.

Am participat la întrunirile anuale de la Davos mulți ani și întotdeauna se discuta cu mare entuziasm despre globalizare. La întrunirea din 2004, opiniile se modificaseră cu o viteză uimitoare. Din ce în ce mai mulți participanți se îndoiau de faptul că globalizarea aducea într-adevăr avantajele promise - cel puțin pentru majoritatea celor din țările mai sărace. Convingerile lor au fost influențate de instabilitatea economică ce a marcat sfîrșitul secolului XX și nu erau siguri dacă țările în curs de dezvoltare ar putea face față consecințelor. Această modificare este reprezentativă pentru schimbările masive din modul cum este percepută globalizarea, care s-au manifestat în ultimii cinci ani în toată lumea. În anii '90, discuțiile de la Davos s-au axat asupra virtuților deschiderii piețelor internaționale. În primii ani ai noului mileniu, acestea au avut în prim-plan reducerea sărăciei, drepturile omului și necesitatea unor acorduri comerciale mai echitabile.

La discuția de la Davos cu privire la comerț, s-au evidențiat în special diferențele de opinie dintre țările dezvoltate și cele în curs de dezvoltare. Un fost oficial al Organizației Mondiale a Comerțului a afirmat că dacă liberalizarea comerțului - diminuarea taxelor și eliminarea altor obstacole din calea comerțului - nu a dat rezultatele scontate, sub aspectul accelerării creșterii economice și al reducerii sărăciei, aceasta era vina țărilor în curs de dezvoltare, care ar fi trebuit să-și deschidă mai mult piețele în vederea comerțului liber și să accelereze ritmul globalizării. Un indian care conducea o bancă axată pe oferirea de mici credite a subliniat însă latura mai puțin avantajoasă a comerțului liber pentru India. Acesta a vorbit despre fermierii cultivatori de arahide care nu pot concura cu importurile de ulei de palmier din Malaysia și a afirmat că întreprinzătorilor mici și mijlocii le este din ce în ce mai greu să obțină împrumuturi de la bănci. Acest fapt nu este deloc surprinzător. Pretutindeni în lume, țările ale căror sectoare bancare au acceptat pe piața lor băncile internaționale au descoperit că acestea din urmă preferă să lucreze cu alte companii multinaționale, cum ar fi Coca-Cola, IBM și Microsoft. Deși în competiția dintre marile bănci internaționale și băncile locale acestea din urmă par adesea să iasă în pierdere, adevărații pierzanți sînt întreprinzătorii mici locali care depindeau de acestea. Uimirea unora dintre participanții care fuseseră convinși că prezența băncilor internaționale este neîndoielnic avantajoasă pentru toată lumea a demonstrat faptul că acești afaceriști nu acordaseră suficientă atenție nemulțumirilor similare din Argentina și Mexic, unde împrumuturile acordate firmelor locale s-au diminuat, după preluarea multora dintre băncile naționale de către cele străine, în anii '90.

Atît la Mumbai, cît și la Davos s-a discutat despre reformă. La Mumbai, i s-a cerut comunității internaționale să creeze o variantă mai echitabilă a globalizării. La Davos, țărilor în curs de dezvoltare li s-a cerut să elimine corupția, să liberalizeze piețele și să manifeste deschidere față de investitorii multinaționali, foarte bine reprezentați la întrunire. În cadrul ambelor reuniuni, s-a manifestat nevoia adoptării

unor acţiuni. La Davos, responsabilitatea a fost încredinţată în mod categoric ţărilor în curs de dezvoltare ; la Mumbai, aceasta a fost delegată întregii comunităţi internaţionale.

## Cele două aspecte ale globalizării

La începutul anilor '90, globalizarea a fost întîmpinată cu euforie. Afluxul de capital către ţările în curs de dezvoltare a crescut de şase ori în şase ani, din 1990 în 1996. Înfiinţarea în 1995 a Organizaţiei Mondiale a Comerţului - un scop avut în vedere de jumătate de secol - a urmărit crearea impresiei unei reglementări a comerţului internaţional. Toată lumea urma să aibă de cîştigat - atît cei din ţările dezvoltate, cît şi cei din ţările în curs de dezvoltare. Globalizarea avea să aducă o prosperitate fără precedent *pentru toată lumea*.

Prin urmare, nu este deloc surprinzător faptul că primul protest modern major la adresa globalizării - care a avut loc la Seattle în decembrie 1999, în cadrul a ceea ce ar fi trebuit să fie începutul unei noi runde de negocieri în domeniul comerţului, care să conducă la o liberalizare şi mai accentuată - a constituit o surpriză pentru susţinătorii pieţelor deschise. Globalizarea reuşise să unească oameni din toată lumea - împotriva globalizării. Muncitorii din fabricile din Statele Unite au sesizat că slujbele lor sînt ameninţate de competitorii din China. Agricultorii din ţările în curs de dezvoltare au sesizat ameninţarea din partea culturilor de porumb şi de alte plante subvenţionate din Statele Unite. Muncitorii din Europa au descoperit că, în numele globalizării, le era ameninţată siguranţa locurilor de muncă, pentru care luptaseră atît de mult. Activiştii pentru drepturile persoanelor bolnave de SIDA au observat că noile acorduri comerciale au determinat creşteri ale preţurilor medicamentelor, pînă la niveluri inaccesibile în multe zone ale lumii. Ecologiştii au remarcat că globalizarea le subminează eforturile depuse timp de decenii pentru a impune reglementări în scopul conservării naturii. Cei care doreau să-şi protejeze şi să-şi dezvolte propria moştenire culturală au remarcat caracterul intruziv al globalizării. Aceşti protestatari nu au acceptat argumentul conform căruia, în cele din urmă, globalizarea se va dovedi benefică pentru toată lumea, cel puţin din punct de vedere economic.

Globalizarea a devenit subiectul multor rapoarte şi analize efectuate de o serie de comisii. Am făcut parte din Comitetul Mondial pentru Dimensiunile Sociale ale Globalizării, fondat în 2001 de Organizaţia Internaţională a Muncii (înfiinţată în 1919 la Geneva, cu scopul de a reuni reprezentanţi ai guvernului, afacerişti şi sindicalişti). În 2004, prezidată de cei doi preşedinţi, Benjamin W. Mkapa din Tanzania şi Tarja Kaarina Halonen din Finlanda, comisia noastră a redactat un raport foarte sceptic. Iată cîteva rînduri foarte relevante pentru a înţelege cum este apreciată globalizarea la nivel mondial :

> Procesul actual de globalizare generează venituri inegale, atît în interiorul aceleiaşi ţări, cît şi între ţări diferite. Averi se creează, însă prea multe ţări şi oameni nu se bucură de aceste avantaje. De asemenea, aceştia nu au nici un cuvînt (sau prea puţin) de spus în

privința modelării procesului. Din perspectiva vastei majorități a femeilor și bărbaților, globalizarea nu le-a satisfăcut aspirațiile simple și legitime la o slujbă decentă și la un viitor mai bun pentru copiii lor. Mulți dintre ei trăiesc în afara societății libere, lipsiți de drepturi legale, în țări sărace care subzistă cu greu la periferia economiei globale. Chiar și în țările prospere din punct de vedere economic, globalizarea a avut o influență negativă asupra unor muncitori și a anumitor comunități. Între timp, revoluția din domeniul comunicațiilor globale sporește conștientizarea acestor disparități... aceste dezechilibre globale sînt inacceptabile din punct de vedere moral și nu se justifică din punct de vedere politic[1].

Comisia a analizat situația din șaptezeci și trei de țări din întreaga lume. Concluziile sale au fost surprinzătoare. În fiecare regiune a lumii, cu excepția Asiei de Sud, a Statelor Unite și a Uniunii Europene (UE), rata șomajului a crescut între 1990 și 2002. Pînă în momentul publicării raportului, rata șomajului la nivel global atinsese un nou prag de 185,9 milioane. Totodată, comisia a descoperit că 59% din populația lumii trăiește în țări în care inegalitatea este în creștere, iar doar 5% trăiește în țări în care aceasta este în scădere[2]. Chiar și în țările mai dezvoltate, bogații se îmbogățesc, iar deseori săracii nu reușesc nici măcar să-și mențină constant nivelul de trai.

Pe scurt, probabil că unele țări au avut de cîștigat de pe urma globalizării -produsul intern brut, mai precis totalitatea bunurilor și serviciilor produse, a crescut -, însă globalizarea nu a fost în avantajul majorității, nici măcar în aceste țări. S-a ivit preocuparea legată de faptul că globalizarea ar putea determina apariția unor țări bogate cu locuitori săraci.

Desigur, în general, cei nemulțumiți de globalizarea economică nu obiectează vizavi de facilitarea accesului la piețele globale sau de răspîndirea cunoștințelor la nivel global, fapt care le permite țărilor în curs de dezvoltare să profite de descoperirile și inovațiile apărute în țările dezvoltate. Mai degrabă, aceștia exprimă cinci motive de îngrijorare:

- Regulile jocului care guvernează globalizarea sînt nedrepte, fiind concepute în mod specific în avantajul țărilor industrializate avansate. De fapt, unele modificări recente sînt atît de injuste, încît au cauzat înrăutățirea situației unora dintre țările cele mai sărace.
- Globalizarea pune valorile materiale înaintea altor valori, cum ar fi preocuparea pentru mediul înconjurător sau pentru viața însăși.
- Modul în care a fost gestionată globalizarea a diminuat într-o mare măsură suveranitatea țărilor în curs de dezvoltare și capacitatea acestora de a lua singure decizii în chestiuni esențiale care afectează bunăstarea cetățenilor lor. Din acest punct de vedere, globalizarea a subminat democrația.
- Deși apărătorii globalizării susțineau că toată lumea va avea de cîștigat din punct de vedere economic, atît în țările în curs de dezvoltare, cît și în cele dezvoltate există foarte multe dovezi că mulți au avut de pierdut.
- Probabil faptul cel mai important este că sistemul economic impus țărilor în curs de dezvoltare - chiar impus în mod categoric, în unele cazuri - este inadecvat și adesea foarte dăunător. Globalizarea nu ar trebui să însemne americanizarea politicii economice sau a culturii, însă lucrul acesta se întîmplă adesea, cauzînd resentimente.

Ultimul aspect reprezintă un subiect care vizează atît țările dezvoltate, cît și cele în curs de dezvoltare. Există multe tipuri de economii de piață - modelul american diferă de cel al țărilor nordice, de modelul japonez și de modelul social european. Chiar și oamenii din țările dezvoltate sînt îngrijorați de faptul că globalizarea a fost folosită pentru a impune „modelul liberal anglo-american" în defavoarea celorlalte alternative - și chiar dacă modelul american a funcționat foarte bine, din perspectiva PIB-ului, el nu a dat rezultate bune din perspectiva multor altor dimensiuni, cum ar fi durata (și, in opinia unora, calitatea) vieții, eradicarea sărăciei sau chiar menținerea bunăstării celor din clasa de mijloc. Salariile reale din Statele Unite, în special cele mai scăzute, au stagnat mai mult de un sfert de secol, iar veniturile au un nivel ridicat doar pentru că americanii muncesc un număr mai mare de ore decît europenii. Dacă globalizarea este folosită pentru a răspîndi modelul american al economiei de piață, mulți oameni din alte locuri nu sînt siguri că își doresc acest lucru. Cei din țările în curs de dezvoltare au nemulțumiri și mai profunde - faptul că globalizarea a fost utilizată pentru a impune o versiune chiar și mai extremă a economiei de piață, care reflectă într-o măsură mai mare interesele corporatiste și care poate fi identificată și în Statele Unite.

## *Globalizare și sărăcie*

Detractorii globalizării atrag atenția asupra numărului din ce în ce mai mare de oameni care trăiesc în sărăcie. Lumea este angajată într-o competiție între creșterea economică și creșterea populației, iar pînă acum creșterea populației pare să triumfe. Chiar și pe măsură ce procentajul populației sărace scade, numărul absolut al săracilor crește. Banca Mondială definește sărăcia prin a trăi cu mai puțin de 2 dolari pe zi, iar sărăcia absolută sau extremă - a trăi cu mai puțin de 1 dolar pe zi.

Gîndiți-vă un minut ce înseamnă să trăiești cu unul sau doi dolari pe zi[3]. Pentru oamenii atît de săraci, viața este dură. Copiii suferă de malnutriție, speranța de viață este mai mică de cincizeci de ani, iar îngrijirile medicale se situează la un nivel minim. În fiecare zi, acești oameni petrec ore întregi căutînd combustibil și apă potabilă și duc o viață extrem de anevoioasă, plantînd bumbac pe terenuri semiaride și sperînd că anul acesta va ploua ori trudindu-și spinarea cultivînd orez pe o jumătate de hectar, știind că oricît de mult ar munci, mîncarea abia va fi de ajuns pentru a-și întreține familia.

Globalizarea a jucat un rol important atît în cazul celor mai mari succese, cît și in cazul unora dintre eșecuri. Creșterea economică a Chinei, care se baza pe exporturi, a scos din sărăcie cîteva sute de milioane de oameni. Însă China a gestionat atent globalizarea: nu s-a grăbit să-și deschidă piețele pentru importuri și nici în prezent nu permite pătrunderea capitalului speculativ - bani care urmăresc profituri mari într-un termen scurt și care intră într-o țară pe un val de optimism, însă ies imediat la primul semn de pericol. Guvernul Chinei și-a dat seama că deși afluxul de capital ar putea declanșa un boom economic de scurtă durată, recesiunile și depresiunile care ar putea urma ar aduce un prejudiciu pe termen lung, care nu ar fi compensat de cîștigurile pe termen scurt. China a evitat ciclul „avînt și prăbușire"

care a marcat alte țări din estul Asiei și din America Latină (după cum vom observa în capitolul 2), menținînd un exces de dezvoltare de peste 7% pe an.

Totuși, tristul adevăr este că, în afara Chinei, sărăcia din țările în curs de dezvoltare s-a accentuat în ultimele două decenii. Aproximativ 40% din cei 6,5 de miliarde de oameni care alcătuiesc populația lumii trăiesc în sărăcie (număr care a crescut cu 36% din 1981), o șesime – 877 de milioane – trăiesc într-o sărăcie extremă (cu 3% mai mulți decît în 1981). Cel mai mare regres îl înregistrează Africa, unde procentul populației care trăiește într-o sărăcie extremă a crescut de la 41,6% în 1981 la 46,9% în 2001. Avînd în vedere creșterea populației sale, aceasta înseamnă că numărul oamenilor care trăiesc în extremă sărăcie aproape s-a dublat, de la 164 de milioane la 316 milioane[4].

Dintr-o perspectivă istorică, Africa este regiunea cea mai exploatată de globalizare : în perioada colonialismului, restul lumii i-a luat resursele, însă nu i-a oferit multe în schimb. În ultimii ani, America Latină și Rusia au fost și ele dezamăgite de globalizare. Și-au deschis piețele, însă globalizarea nu și-a îndeplinit promisiunile, în special față de populația săracă.

Veniturile și un nivel mai ridicat de trai sînt importante, însă privațiunile asociate cu sărăcia nu se rezumă la lipsa banilor. Cînd eram economist-șef la Banca Mondială, am publicat un studiu intitulat *Voices of the Poor*. O echipă de economiști și cercetători a intervievat aproximativ 60.000 de femei și bărbați săraci din șaizeci de țări, pentru a afla ce părere au despre situația în care se află[5]. Deloc surprinzător, aceștia nu au pus accent doar pe venitul lor mic, ci și pe sentimentul de nesiguranță și neputință. Mai ales șomerii se simțeau marginalizați, respinși de societate.

În cazul celor care au un serviciu, sentimentul de nesiguranță este cauzat în mare parte de riscul de a-și pierde slujba sau de diminuare a salariilor – evenimente cu consecințe atît de dramatice în crizele din America Latină, Rusia și Asia de Est, la sfîrșitul anilor '90. Globalizarea a expus țările în curs de dezvoltare la mai multe riscuri, dar se remarcă lipsa unor piețe care să le asigure împotriva acestora. În țările mai avansate, guvernele suplinesc această lipsă prin acordarea de pensii cetățenilor în vîrstă, de ajutoare pentru persoanele cu dizabilități, prin asigurările de sănătate, ajutoarele sociale și cele de șomaj. În țările în curs de dezvoltare însă, de obicei guvernele sînt prea sărace pentru a implementa programe de asistență socială. Puținii bani de care dispun sînt cheltuiți mai degrabă pentru educația la nivel primar, pentru sănătate și pentru infrastructură. Săracii sînt lăsați să se descurce singuri, deci sînt vulnerabili atunci cînd economia regresează sau cînd dispar locuri de muncă din cauza competiției reprezentate de țările străine. Spre deosebire de săraci, persoanele mai bogate au o rezervă de economii care le protejează.

Nesiguranța a reprezentat una dintre principalele preocupări ale săracilor ; cealaltă a constat în sentimentul de neputință. Săracii au puține ocazii de a-și exprima punctul de vedere. Cînd vorbesc, nimeni nu-i ascultă ; atunci cînd îi ascultă cineva, li se răspunde că nu se poate face nimic ; cînd li se spune că se poate face ceva, nu se face nimic. O remarcă din raportul Băncii Mondiale, aparținînd unei tinere femei din Jamaica, surprinde acest sentiment al neputinței : „Sărăcia seamănă cu traiul în închisoare, în captivitate, așteptînd eliberarea".

Ceea ce este adevărat în cazul oamenilor săraci este adesea adevărat şi în cazul ţărilor sărace. Deşi ideea democraţiei s-a răspîndit şi numărul ţărilor care au alegeri libere este mai mare decît acum treizeci de ani[6], ţările în curs de dezvoltare descoperă că abilitatea lor de a acţiona este inhibată atît de noile constrîngeri impuse din exterior, cît şi de slăbirea instituţiilor şi acordurilor lor deja existente, la care şi-a adus aportul globalizarea. Iată un exemplu : cerinţele impuse ţărilor în curs de dezvoltare drept condiţie pentru acordarea sprijinului. Unele sînt rezonabile (dar nu toate, după cum vom vedea în capitolul 2). Însă nu aceasta este problema. Condiţionarea subminează instituţiile politice interne. Electoratul îşi vede guvernul capitulînd în faţa străinilor sau cedînd în faţa unor instituţii internaţionale pe care le consideră conduse de Statele Unite. Democraţia este ameninţată ; electoratul se simte trădat. Astfel, deşi globalizarea a contribuit la răspîndirea ideii de democraţie, ea a fost implementată într-un mod care, paradoxal, subminează procesele democratice din mai multe ţări.

În plus, există percepţia – destul de întemeiată, consider eu – conform căreia modul cum este gestionată în prezent globalizarea nu respectă principiile democratice. De exemplu, se acordă puţin credit opiniilor şi motivelor de îngrijorare exprimate de ţările în curs de dezvoltare. În cadrul Fondului Monetar Internaţional, instituţia internaţională însărcinată cu supervizarea sistemului financiar global, o singură ţară are drept efectiv de veto – Statele Unite. Voturile nu se acordă în funcţie de numărul de reprezentanţi, nu fiecare ţară are dreptul la cîte un vot : dolarii votează. Ţările cu economiile cele mai dezvoltate beneficiază de cele mai multe voturi – ceea ce contează nu sînt nici măcar dolarii din prezent. În ansamblu, voturile sînt determinate de puterea economică din momentul înfiinţării FMI, în urmă cu 60 de ani (cu unele modificări). China, cu economia sa prosperă, este subreprezentată. Un alt exemplu este cel al numirii şefului Băncii Mondiale, organizaţie internaţională însărcinată cu promovarea dezvoltării – acesta a fost desemnat dintotdeauna de către preşedintele Statelor Unite (care nu trebuie nici măcar să se consulte cu propriul Congres). Politica americană contează, nu calificarea ; nu este nevoie de experienţă în domeniul dezvoltării, nici măcar în cel bancar. În două cazuri – numirea lui Paul Wolfowitz şi a lui Robert MacNamara – experienţa ţinea de domeniul apărării, iar aceşti foşti secretari ai Apărării au fost asociaţi cu războaie discreditate (din Vietnam şi din Irak).

## Reforma globalizării

Dezbaterea privitoare la globalizare a evoluat de la o recunoaştere generală a faptului că aceasta nu funcţionează prea bine şi că există fundamente reale pentru cel puţin o parte din nemulţumiri la o analiză mai aprofundată, care asociază anumite strategii cu anumite eşecuri. În prezent, experţii şi strategii sînt de acord în privinţa domeniilor în care trebuie să aibă loc schimbări. Această carte ia în discuţie cea mai dificilă dintre toate întrebările : ce modificări – de o anvergură mai mică sau mai mare – vor

permite globalizării să își satisfacă promisiunile sau cel puțin să se apropie de împlinirea acestora? Cum poate fi implementată globalizarea într-un mod eficient?

Eficientizarea globalizării nu va fi ușoară. Cei care au de cîștigat de pe urma sistemului actual se vor opune schimbărilor, iar puterea pe care o dețin aceștia este foarte mare. Cu toate acestea, forțele schimbării s-au pus deja în mișcare. Vor exista reforme, chiar dacă se vor desfășura treptat. Sper că această carte va contribui la apariția unor reforme bazate pe o viziune mai largă asupra lucrurilor care nu merg bine în prezent. Totodată, voi recomanda o serie de sugestii specifice în vederea eficientizării globalizării. Unele dintre acestea au o anvergură scăzută și ar trebui să întîmpine o rezistență minimă; altele sînt majore și este posibil să nu poată fi implementate în următorii ani.

Trebuie luate multe măsuri. Progresul făcut și distanța rămasă de parcurs sînt ilustrate prin intermediul a șase domenii cu privire la care comunitatea internațională a căzut de acord că nu funcționează așa cum ar trebui.

### *Răspîndirea sărăciei*

În sfîrșit, sărăcia a devenit o preocupare globală. Națiunile Unite și alte instituții multinaționale, cum ar fi Banca Mondială, au început să acorde mai multă atenție reducerii sărăciei. În septembrie 2000, aproximativ 150 de șefi de state sau de guvern au participat la Summitul Mileniului, organizat de Națiunile Unite la New York, și au semnat acordul privind Obiectivele de Dezvoltare ale Mileniului, un angajament de a reduce sărăcia la jumătate pînă în 2015[7]. Au fost admise dimensiunile multiple ale sărăciei – nu doar un venit inadecvat, ci și, de exemplu, asistența medicală necorespunzătoare sau lipsa accesului la apă.

Pînă nu demult, perspectivele FMI au dominat discuțiile pe teme de politici economice, iar FMI s-a axat în mod tradițional asupra inflației, mai degrabă decît asupra salariilor, șomajului sau sărăciei. În viziunea sa, reducerea sărăciei era responsabilitatea Băncii Mondiale, iar propria misiune consta în asigurarea stabilității economice globale. Totuși, concentrarea asupra inflației și ignorarea ocupabilității forței de muncă a contribuit la un rezultat evident: o rată crescută a șomajului și o accentuare a sărăciei. Vestea cea bună este că – cel puțin oficial – în prezent FMI și-a stabilit ca prioritate reducerea sărăciei.

Pînă acum, reiese foarte clar că deschiderea piețelor (eliminarea piedicilor din calea comerțului, permiterea afluxului de capital) *în sine* nu va „rezolva" problema sărăciei, ci chiar o poate agrava. Este nevoie, pe de o parte, de un sprijin mai susținut, iar pe de altă parte, de un regim de comerț extern mai echitabil.

### *Necesitatea sprijinului extern și a reducerii datoriilor*

La Monterrey, Mexic, în martie 2002, la Conferința Internațională despre Finanțarea Dezvoltării, la care au participat 50 de șefi de state sau de guvern și 200 de miniștri, printre altele, țările industrializate avansate s-au angajat să sporească în mod considerabil sprijinul acordat – pînă la 0,7% din PIB-ul lor (deși pînă acum puține țări și-au

ţinut promisiunea, iar unele – în special Statele Unite, sînt destul de departe de acest lucru)[8]. Pe lîngă recunoaşterea faptului că ar trebui acordate ajutoare mai mari, s-a ajuns şi la un acord de ansamblu cu privire la necesitatea acordării într-o măsură mai mare a sprijinului sub formă de granturi, decît sub formă de împrumuturi – fapt deloc surprinzător, avînd în vedere problemele constante legate de rambursarea împrumuturilor.

Totuşi, elementul cel mai relevant este modificarea condiţiilor care trebuie îndeplinite. De obicei, ţările care doresc să obţină sprijin extern trebuie să întrunească un număr mare de condiţii; de exemplu, unei ţări i se poate spune că trebuie să adopte rapid o lege sau o reformă în domeniul asigurărilor sociale, al falimentului sau al altor sisteme financiare, dacă vrea să i se acorde un ajutor. Deseori, numărul imens de condiţii distrage guvernul de la alte sarcini mai importante. Numărul excesiv de condiţii a reprezentat una dintre principalele nemulţumiri exprimate la adresa FMI şi a Băncii Mondiale. În prezent, ambele instituţii admit faptul că au exagerat, iar în ultimii cinci ani au redus cu mult condiţionările.

Multe ţări în curs de dezvoltare se confruntă cu povara unor datorii imense. În cazul unora, jumătate sau chiar mai mult din cheltuielile guvernamentale ori din profiturile obţinute din exporturi trebuie să fie utilizate pentru plata acestor datorii, diminuîndu-se fondurile pentru construirea de şcoli, drumuri sau spitale. Dezvoltarea este şi aşa destul de dificilă; asociată cu povara acestor datorii, ea devine practic imposibilă.

O dată pe an, liderii principalelor ţări industrializate (numite Grupul celor Opt) se întrunesc pentru a discuta probleme globale majore. La summitul G-8 din 2005, care a avut loc la Gleneagles, în Scoţia, liderii ţărilor industrializate avansate au căzut de acord să radieze complet datoriile către FMI şi Banca Mondială ale celor mai sărace optsprezece ţări din lume, dintre care paisprezece sînt situate în Africa[9]. Chiar şi după alte două încercări anterioare de reducere a datoriilor, multe ţări în curs de dezvoltare au continuat să aibă un exces enorm de datorii. În timp ce scriu aceste rînduri, ţările în curs de dezvoltare din întreaga lume datorează aproximativ 1,5 mii de miliarde de dolari unor creditori printre care se numără bănci internaţionale, FMI şi Banca Mondială. Aproximativ o treime din această sumă este datorată de ţările cu venituri mici[10]. În pofida radierii datoriilor, nivelul îndatorării ţărilor cu venituri reduse a continuat să crească.

Din păcate, datoriile şi modul în care sînt tratate ţările care nu le pot rambursa nu reprezintă o problemă doar pentru ţările cu venituri mici. Neîndeplinirea obligaţiilor financiare de către Rusia a ameninţat, cel puţin pentru o vreme, să ducă la declanşarea unei crize financiare globale. Incapacitatea Argentinei de a-şi achita datoriile, la sfîrşitul anului 2001 – cea mai mare criză de acest fel din istorie –, a determinat FMI să ia în considerare avantajele unui mecanism de restructurare regulată, analogul procedurilor de faliment în cazul datoriilor private. Acesta a reprezentat un important pas înainte.

*Aspirația spre un comerț pe bază de reciprocitate*

S-a presupus că liberalizarea comerțului - deschiderea piețelor în vederea fluxului liber de bunuri și servicii - va induce dezvoltarea. Faptele evidențiază concluzii care sînt în cel mai bun caz mixte[11]. Parțial, motivul pentru care acordurile comerciale internaționale au fost atît de lipsite de succes sub aspectul promovării dezvoltării în țările sărace constă în dezechilibrarea acestora : țărilor industrializate avansate li s-a permis să impună tarife pentru bunurile produse de țările în curs de dezvoltare care erau, în medie, de patru ori mai mari față de tarifele aplicate bunurilor produse de celelalte țări industrializate avansate[12]. Deși țările în curs de dezvoltare au fost silite să abandoneze subvențiile destinate să ajute industriile lor aflate abia la început, țările industrializate avansate au beneficiat în continuare de subvențiilor lor însemnate în domeniul agriculturii, fapt ce a determinat scăderea prețurilor la produsele agricole și subminarea nivelului de trai din țările în curs de dezvoltare.

După revoltele din Seattle, au fost examinate mai atent acordurile comerciale din trecut, relevîndu-se faptul că cel puțin o parte din nemulțumiri erau întemeiate. În realitate, țările cele mai sărace avuseseră de suferit de pe urma ultimului acord comercial. Iar lumea a reacționat : la Doha, în noiembrie 2001, a existat un acord conform căruia următoarea rundă de negocieri în domeniul comercial se va axa asupra nevoilor țărilor în curs de dezvoltare. (Din păcate, după cum vom vedea în capitolul 3, în anii următori Europa și Statele Unite nu și-au onorat promisiunile făcute la Doha.)

*Limitele liberalizării*

În anii '90, cînd politicile de liberalizare nu au reușit să producă rezultatele scontate, s-a pus accent pe ceea ce țările în curs de dezvoltare nu reușiseră să înfăptuiască. Dacă liberalizarea comerțului nu contribuise la dezvoltarea lor, motivul era o liberalizare insuficientă sau corupția, care crease un climat nefavorabil afacerilor. În prezent, chiar și mulți susținători ai globalizării admit că vina este colectivă.

Cel mai controversat aspect strategic al anilor '90 a fost liberalizarea pieței de capital, deschiderea piețelor către fluxul liber al investițiilor pe termen scurt, agresive, speculative. FMI a încercat chiar să-și modifice statutul, la întrunirea sa anuală din 1997, care a avut loc la Hong Kong, în vederea garantării dreptului de a impulsiona țările spre liberalizare. Pînă în 2003, chiar și FMI a recunoscut că, pentru majoritatea țărilor în curs de dezvoltare, liberalizarea pieței de capital nu a determinat o creștere economică, ci doar o accentuare a instabilității[13].

Liberalizarea comerțului și a pieței de capital au constituit două elemente-cheie ale unui cadru strategic mai larg, cunoscut sub numele de Consensul de la Washington - un acord stabilit între FMI (cu sediul pe 19th Street), Banca Mondială (cu sediul pe 18th Street) și Trezoreria SUA (cu sediul pe 15th Street) -, asupra unui set de politici care aveau să promoveze cel mai bine dezvoltarea[14]. Acesta punea accent pe diminuarea rolului guvernelor, a reglementărilor și pe liberalizarea și privatizarea rapide.

În primii ani ai noului mileniu, încrederea în Consensul de la Washington era în scădere și se întrevedea un postConsens de la Washington. De exemplu, Consensul de la Washington acordase prea puțină atenție aspectelor legate de echitate, ocupabilitatea forței de muncă și competiție, ritmul și succesiunea reformelor sau modul de implementare a privatizării. În prezent, se consideră în unanimitate că acesta s-a axat prea mult doar asupra unei creșteri a PIB-ului, nu și asupra altor aspecte care influențează nivelul de trai, și că a acordat prea puțină atenție capacității de susținere - mai precis, a posibilității susținerii din punct de vedere economic, social, politic sau ecologic a dezvoltării. Faptul că unele țări precum Argentina - care a obținut calificativul A+ din partea FMI pentru că a respectat preceptele Consensului de la Washington - s-au descurcat bine într-un interval scurt, de cîțiva ani, însă apoi s-au confruntat cu un dezastru a contribuit la consolidarea accentului pus pe capacitatea de susținere.

*Protecția mediului*

Lumea se confruntă cu un pericol și mai mare pe termen lung, cel al stabilității din perspectivă ecologică. Cu zece ani în urmă, preocupările legate de mediu și de globalizare se limitau cel mult la organizațiile ecologiste și experții în domeniu. În prezent, ele reprezintă un motiv de îngrijorare aproape universal. Dacă nu limităm distrugerea mediului, dacă nu raționalizăm consumul de energie și alte resurse naturale și nu încercăm să încetinim încălzirea globală, sîntem amenințați de dezastre. Încălzirea globală a devenit o provocare veritabilă a globalizării. Succesul dezvoltării, în special în India și în China, le-a oferit acestor țări mijloacele economice necesare pentru a spori consumul de energie, însă mediul înconjurător pur și simplu nu poate suporta o asemenea lovitură. Ne vom confrunta cu probleme foarte mari dacă se vor emite gaze cu efect de seră în ritmul în care o fac americanii. Vestea bună este că în prezent acest fapt este aproape universal recunoscut, cu excepția anumitor sectoare din Washington, însă adaptările în modul de viață nu vor fi ușoare.

*Deficiențele sistemului de guvernare globală*

În prezent există, cel puțin în afara Statelor Unite, și un consens cu privire la faptul că deciziile la nivel global sînt luate într-un mod defectuos; în special, există un consens cu privire la pericolul unilateralismului și al „deficitului de democrație" din cadrul instituțiilor economice internaționale. Atît ca structură, cît și ca proces, vocile care ar trebui să fie auzite rămîn fără ecou. Colonialismul a dispărut, și totuși țările în curs de dezvoltare nu sînt reprezentate așa cum se cuvine.

Primul război mondial a contribuit la evidențierea interdependenței noastre globale din ce în ce mai pronunțate, iar după încheierea lui au fost înființate o serie de organizații internaționale. Cea mai importantă, Liga Națiunilor, a eșuat în misiunea sa de menținere a păcii. La sfîrșitul celui de-al doilea război mondial, s-a decis că lucrurile trebuiau rezolvate mai eficient. A fost fondată Organizația Națiunilor Unite, pentru a preveni războaiele care se dovediseră o calamitate în prima jumătate a

secolului XX. Amintirea Marii Depresii din anii '30 fiind încă proaspătă, au fost înfiinţate două instituţii economice: Fondul Monetar Internaţional şi Banca Mondială. În acel moment, o mare parte din ţările în curs de dezvoltare se aflau încă sub regim colonial; aceste instituţii erau cluburi ale ţărilor bogate, iar modul în care erau conduse reflecta acest lucru. Au fost stabilite rapid reguli bazate pe precedenţă care aveau rolul de a spori controlul acestora: Statele Unite au consimţit ca preşedintele FMI să fie desemnat de către Europa, avînd drept secundant un american, iar Europa a căzut de acord ca preşedintele Statelor Unite să numească şeful Băncii Mondiale. Dacă aceste instituţii ar fi avut un succes mai mare în ameliorarea problemelor pe care trebuiau să le rezolve - de exemplu, dacă FMI ar fi reuşit să asigure stabilitatea economiei mondiale -, aceste anacronisme în guvernare ar fi putut fi trecute cu vederea. Însă FMI a eşuat în principala sa misiune de a asigura stabilitatea financiară globală - eşec reliefat atît de evident prin crizele globale de la sfîrşitul anilor '90, care au afectat toate economiile de piaţă importante ce urmaseră recomandările FMI. În elaborarea strategiilor de reacţie la crize, se pare că FMI s-a axat mai adesea asupra protejării creditorilor occidentali, decît a ajutării ţărilor aflate în criză şi a populaţiei lor. Existau bani pentru a garanta stabilitatea băncilor occidentale, dar nu şi pentru subvenţii minime de alimente în beneficiul celor ameninţaţi de foamete. Ţările care au apelat la sprijinul FMI nu au reuşit să se dezvolte în mod susţinut, în timp ce China, care s-a bazat pe decizii proprii, a avut un succes imens. Analizele mai aprofundate au evidenţiat rolul anumitor strategii ale FMI în aceste eşecuri, cum ar fi liberalizarea pieţelor de capital. Deşi FMI a reclamat problemele asociate cu guvernarea şi cu lipsa transparenţei din ţările în curs de dezvoltare, se pare că însuşi FMI era asaltat de aceleaşi probleme. Îi lipseau unele dintre regulile esenţiale ale instituţiilor democratice, şi anume transparenţa, astfel încît cetăţenii să poată vedea care sînt aspectele dezbătute şi să aibă timp să reacţioneze şi totodată să poată vedea cum au votat oficialii, astfel încît să ştie pe cine să tragă la răspundere. În plus, se impuneau reglementări care să nu le permită oficialilor să migreze rapid către firme private, imediat ce renunţau la serviciile publice în slujba FMI; astfel de restricţii sînt măsuri standard în democraţiile moderne, pentru a reduce aparenţa - sau realitatea - existenţei unor conflicte de interese, pentru a nu-i stimula pe angajaţi să-şi favorizeze potenţialii viitori angajatori prin intermediul unor decizii sau reglementări favorabile acestora.

Există un consens tot mai răspîndit atît asupra faptului că instituţiile publice internaţionale, ca de exemplu FMI, care modelează globalizarea, se confruntă cu o problemă de guvernare, cît şi asupra convingerii că eşecurile acestor instituţii sînt generate de aceste probleme. Cel puţin, deficienţele sub aspect democratic legate de conducerea instituţiilor au contribuit la lipsa lor de legitimitate, ceea ce le-a subminat eficacitatea - în special atunci cînd au luat în discuţie aspectele guvernării democratice.

## Statul-naţiune şi globalizarea

În urmă cu 150 de ani, scăderea costurilor comunicaţiilor şi transporturilor a determinat ceea ce ar putea fi considerat un precursor timpuriu al globalizării. Pînă atunci, cea mai mare parte a comerţului avea un caracter local; modificările din secolul al XIX-lea sînt cele care au contribuit la formarea economiilor naţionale şi au determinat consolidarea statelor-naţiune. Guvernele s-au confruntat cu solicitări noi: pieţele generau o dezvoltare, însă aceasta era însoţită de noi probleme sociale, iar în unele cazuri - economice. Guvernele şi-au asumat roluri noi în vederea combaterii monopolurilor, a fundamentării unor sisteme moderne de asigurări sociale, a reglementării băncilor şi altor instituţii financiare. A existat o relaţie de susţinere reciprocă: succesul acestor iniţiative a contribuit la modelarea şi consolidarea procesului de formare a naţiunilor, iar capabilităţile sporite ale statelor-naţiuni au determinat succese tot mai mari în ceea ce priveşte dezvoltarea economiei şi promovarea bunăstării individuale.

Concepţia convenţională conform căreia dezvoltarea Statelor Unite s-a datorat capitalismului lipsit de orice îngrădiri este greşită. De exemplu, chiar şi în prezent, guvernul Statelor Unite joacă un rol esenţial în domeniul finanţelor. Acesta oferă - sau garantează pentru - un procent semnificativ din totalul creditelor, avînd programe speciale pentru ipoteci, împrumuturi acordate studenţilor, exporturi şi importuri, asociaţii şi întreprinderi mici. Guvernul nu doar reglementează activitatea bancară şi le oferă garanţii proprietarilor depozitelor bancare, ci încearcă totodată să garanteze acordarea de credite unor categorii devaforizate şi, cel puţin pînă nu de mult, tuturor regiunilor din ţară - nu doar marilor centre monetare.

Din punct de vedere istoric, guvernul Statelor Unite a jucat un rol chiar şi mai important în economie, promovînd dezvoltarea, inclusiv a tehnologiei şi infrastructurii. În secolul al XIX-lea, cînd agricultura reprezenta centrul economiei, guvernul a înfiinţat întregul sistem de universităţi agricole şi servicii „auxiliare". Împroprietăririle de amploare au stimulat dezvoltarea căilor ferate din vest. În secolul al XIX-lea, guvernul american a pus bazele primei linii de telegraf; în secolul XX, a finanţat cercetările care au condus la apariţia Internetului.

Într-o oarecare măsură, succesul Statelor Unite se datorează rolului jucat de guvernul său în susţinerea dezvoltării, în reglementarea pieţei şi în garantarea unor servicii sociale de bază. Întrebarea cu care se confruntă în prezent ţările în curs de dezvoltare este dacă guvernele lor vor reuşi să îndeplinească un rol asemănător. Deşi prin procesul globalizării statele-naţiuni se confruntă cu solicitări noi, cum ar fi luarea de măsuri împotriva inegalităţilor şi nesiguranţei tot mai accentuate pe care le-ar putea induce aceasta şi necesitatea unor reacţii la provocările sub aspect competitiv pe care le presupune, globalizarea a limitat, în multiple moduri, capacitatea de reacţie a statelor-naţiuni. De exemplu, a eliberat forţe ale pieţei atît de intense încît guvernele, în special cele din ţările în curs de dezvoltare, rareori le por controla. Guvernele care încearcă să controleze fluxul de capital realizează că sînt neputincioase, spre deosebire de persoanele particulare care găsesc modalităţi de a

ocoli regulile. O țară își poate dori să mărească salariul minim pe economie, însă descoperă că acest lucru nu este posibil, deoarece companiile străine care operează pe teritoriul său vor decide să se mute într-o țară cu salarii mai mici.

Din ce în ce mai frecvent, incapacitatea unui guvern de a controla acțiunile persoanelor particulare sau ale companiilor este sporită și de acordurile internaționale care afectează dreptul statelor suverane de a lua decizii. Un guvern care vrea să se asigure că băncile direcționează un anumit procent din portofoliul lor către sectoarele defavorizate sau că evidențele contabile reflectă în mod just statutul real al unei companii poate descoperi că nu este în măsură să adopte legislația necesară. Semnarea unor acorduri comerciale internaționale poate împiedica guvernele să reglementeze intrarea și ieșirea din țară a fondurilor speculative, dinamice, chiar dacă liberalizarea pieței de capital poate determina crize economice.

Statul-națiune, care a fost centrul puterii politice și (într-o mare măsură) al puterii economice în ultimii o sută cincizeci de ani se vede constrîns în prezent – pe de o parte, de forțele economiei globale, iar pe de altă parte, de imperativele politice ale transferului de putere. Globalizarea – integrarea aprofundată a țărilor lumii – a avut drept urmare nevoia unei acțiuni colective de anvergură mai mare, astfel încît oamenii și țările să acționeze împreună pentru a-și rezolva problemele comune. Există prea multe probleme – comerț, capital, mediu – care pot fi abordate doar la nivel global. Dar, deși statul-națiune a fost slăbit, mai trebuie create la nivel internațional acele tipuri de instituții globale democratice care să rezolve în mod eficient problemele aduse de globalizare.

Prin urmare, globalizarea economică a surmontat globalizarea politică. Dispunem de un sistem de guvernare globală haotic, necoordonat, fără un guvern global, de o varietate de instituții și acorduri care se ocupă de o serie de probleme, de la încălzirea globală la comerțul internațional și afluxurile de capital. Miniștrii de Finanțe discută chestiuni legate de finanțarea globală în cadrul FMI, fără a acorda atenție modului în care deciziile lor afectează mediul sau sănătatea globală. Miniștrii Mediului pot solicita unele acțiuni împotriva încălzirii globale, însă nu dețin resursele necesare susținerii acestor solicitări.

În mod clar, este nevoie de instituții internaționale puternice, care să se ocupe de provocările asociate cu globalizarea economică ; totuși, în prezent, instituțiile existente nu se bucură de multă încredere. Faptul că instituțiile care iau decizii au de suferit, după cum am observat, din cauza unui deficit de democrație este o problemă evidentă, ducînd la decizii care adesea nu sînt în interesul celor din țările în curs de dezvoltare. Situația este înrăutățită din cauză că țările industrializate avansate, ale căror guverne dictează direcția globalizării economice, nu și-au dezvoltat încă o capacitate fundamentală de înțelegere, necesară în vederea funcționării comunității globale. Desigur, atunci cînd vedem că au loc cutremure în Turcia, că în Etiopia este foamete sau că Indonezia a fost lovită de tsunami – imagini cărora globalizarea le-a facilitat pătrunderea în livingul fiecărei familii –, simțim o compasiune profundă pentru victime, iar ajutoarele apar de pretutindeni. Totuși, este nevoie de mai mult decît atît.

Odată cu dezvoltarea statului-națiune, indivizii au început să se simtă legați de ceilalți membri ai națiunii – o legătură nu atît de puternică precum cea din cadrul

comunităţii locale, însă mult mai strînsă decît cea din afara statului-naţiune. Problema constă în faptul că, după iniţierea globalizării, au intervenit prea puţine modificări sub aspectul loialităţii. Războaiele reliefează în modul cel mai dramatic aceste diferenţe de atitudine : americanii ţin o evidenţă foarte strictă a numărului de soldaţi americani care şi-au pierdut viaţa, însă dezvăluirea estimărilor cu privire la numărul victimelor irakiene, de cincizeci de ori mai mare, nu a avut un ecou foarte mare. Tortura unor americani ar fi generat un val de furie ; folosirea torturii de către americani pare să-i preocupe doar pe militanţii împotriva războiului ; ba chiar a fost susţinută de multe persoane ca fiind necesară pentru a proteja Statele Unite. Aceste asimetrii îşi au corespondentul în sfera economică. Americanii deplîng pierderea locurilor de muncă din propria ţară şi nu se bucură că alte naţiuni mult mai sărace ajung să aibă mai multe locuri de muncă.

Cei mai mulţi dintre noi se vor raporta mereu la perspectiva locală – în cadrul comunităţilor, statelor şi naţiunilor noastre. Însă globalizarea semnifică apartenenţa noastră concomitentă la o comunitate globală. Europenii învaţă – uneori cu dificultate – cum să se considere pe ei înşişi atît germani, italieni sau britanici, *cît şi* europeni. Integrarea economică mai intensă a contribuit la acest fapt. Aceeaşi observaţie este valabilă şi la nivel global : trăim la nivel local, dar se impune din ce în ce mai mult să gîndim dintr-o perspectivă globală, să ne considerăm membri ai unei comunităţi globale. Acest fapt implică mai mult decît respectul faţă de ceilalţi, şi anume identificarea a ceea ce este just : de exemplu, ce ar însemna un regim comercial echitabil ? Aceasta înseamnă să ne punem în locul celorlalţi : ce am considera că este corect sau echitabil dacă am fi în locul lor[15] ? Totodată, înseamnă şi alegerea atentă a momentului în care trebuie impuse norme şi reglementări în vederea facilitării funcţionării sistemului global şi conştientizarea situaţiilor în care ar trebui să respectăm suveranitatea naţională, permiţînd fiecărei ţări să ia deciziile adecvate în ceea ce o priveşte.

Modificarea modului de gîndire este esenţială, dacă dorim să schimbăm modul de gestionare a globalizării. Schimbarea respectivă este deja pe cale să se producă. Acest capitol a evidenţiat modificările extrem de mari ale atitudinilor faţă de globalizare care au survenit doar în ultimul deceniu. Într-o mare măsură, obiectul dezbaterii nu îl mai constituie poziţia „contra" sau „pro" globalizare. Ne-am dat seama de potenţialul pozitiv al globalizării : aproape jumătate din umanitate – Asia, inclusiv China şi India – este integrată într-o economie globală ; 2,4 miliarde de oameni ale căror ţări au suportat colonizarea şi exploatarea, războaiele şi instabilitatea interne au atins rate de dezvoltare fără precedent timp de un sfert de secol sau chiar mai mult. Acesta este un eveniment de proporţii istorice şi trebuie evaluat într-un context istoric. Chiar şi în anii cei mai prosperi ai Occidentului, în timpul Revoluţiei Industriale sau al avîntului de după cel de-al doilea război mondial, dezvoltarea a depăşit rareori trei procente. Dezvoltarea medie a Chinei în ultimele trei decenii a fost de trei ori mai mare. Parţial, aceste succese se datorează globalizării. Am evidenţiat însă şi latura mai puţin luminoasă a globalizării : recesiunile şi depresiunile declanşate de instabilitatea globală ; degradarea mediului, odată cu dezvoltarea globală necoordonată de reguli globale ; un continent – Africa – văduvit

de bogăţiile sale, de resursele naturale, care a rămas cu povara unei datorii ce depăşeşte posibilităţile sale de plată. Chiar şi ţările industrializate avansate încep să pună sub semnul întrebării globalizarea, deoarece implică nesiguranţă şi inechitate economică, materialismul economic surclasează alte valori, iar ţările îşi dau seama că prosperitatea lor, ba chiar supravieţuirea depind de alte organisme în care nu pot avea încredere, cum ar fi regimurile petroliere instabile din Orientul Mijlociu şi din alte regiuni. Deşi există dezvoltare, cei mai mulţi o duc mai greu. Teoria economiei treptate, care presupune că odată cu dezvoltarea societăţii ca întreg toată lumea are de cîştigat, s-a dovedit în mod repetat a fi greşită.

În opinia unora, globalizarea este inevitabilă şi ar trebui acceptată cu toate neajunsurile ei. Avînd în vedere faptul că cea mai mare parte a lumii trăieşte în regimuri democratice, dacă globalizarea nu va avea urmări pozitive pentru majoritatea oamenilor, aceştia vor reacţiona în cele din urmă. Pentru o vreme, pot fi păcăliţi – pot crede, un timp, poveşti conform cărora, deşi astăzi au de suferit, avantajele nu vor întîrzia să apară –, însă după un sfert de secol sau chiar mai mult, poveştile de acest gen îşi pierd credibilitatea. Şi în trecut au mai existat regrese în privinţa globalizării – conform majorităţii estimărilor, nivelul integrării economice mondiale a scăzut după primul război mondial[16]; iar acest lucru se poate întîmpla din nou. Deja lumea a fost martora declanşării unor reacţii negative faţă de globalizare, chiar şi in ţările care au beneficiat cel mai mult de pe urma ei, deoarece încercările unor firme din India, China şi Dubai de a achiziţiona companii în ţările dezvoltate au întîmpinat rezistenţă.

Unele dintre problemele asociate cu globalizarea nu pot fi evitate şi trebuie să învăţăm să le facem faţă: conform unor teorii economice verificate, explicate în capitolele ulterioare, globalizarea va contribui la intensificarea inegalităţii în ţările industrializate avansate, odată cu diminuarea salariilor, mai ales în cazul muncitorilor necalificaţi. Presiunile care determină scăderea salariilor pot întîmpina rezistenţă, însă acest fapt va duce la creşterea şomajului. Chiar şi cei mai abili politicieni nu se pot opune acestor legi ale economiei, indiferent cît de mult ar încerca, însă pot ajuta societăţile noastre să se adapteze la această transformare majoră a societăţii noastre globale, aşa cum statul-naţiune a sprijinit tranziţia către industrializare, cu peste un secol în urmă[17].

În prezent, s-a ajuns la concluzia că multe dintre problemele legate de globalizare ni se datorează – fiind rezultatul modului în care aceasta a fost gestionată. Mă bucur să văd iniţiative populare, mai ales în Europa, care militează pentru prescrierea datoriilor, şi pe liderii majorităţii ţărilor industrializate avansate solicitînd un regim comercial mai echitabil, luînd iniţiative in privinţa încălzirii globale şi făcînd eforturi pentru reducerea la jumătate a nivelului de sărăcie pînă în 2015. Totuşi, între retorică şi realitate există un decalaj, iar mulţi dintre aceşti lideri au vederi mai înaintate decît popoarele din regimurile democratice pe care le conduc, popoare pe deplin devotate acestor scopuri înălţătoare, însă doar atît timp cît nu trebuie să depună nici un efort.

Sper ca această carte să contribuie la schimbarea unor atitudini – deoarece indivizii din ţările dezvoltate sesizează mai bine unele dintre consecinţele strategiilor aplicate de guvernele lor. Sper că îi va convinge pe mulţi oameni, din toate ţările, că

„o altă lume este posibilă", ba chiar mai mult, că „o altă lume este necesară și inevitabilă". Nu putem merge mai departe pe drumul pe care am pornit. Forțele democrației sînt prea puternice: alegătorii nu vor permite ca globalizarea să se desfășoare ca și pînă acum. Deja vedem manifestări ale acestui fapt în alegerile din America Latină și din alte zone. Vestea cea bună este că economia nu presupune egalitatea dintre profituri și pierderi. Putem restructura globalizarea, astfel încît atît indivizii din țările dezvoltate, cît și cei din țările în curs de dezvoltare, atît generațiile prezente, cît și cele viitoare să poată beneficia împreună de pe urma ei - deși există unele interese speciale care vor avea de pierdut, iar reprezentanții lor se vor opune acestor schimbări. Putem avea economii mai puternice *și* societăți care apreciază mai mult valori precum cultura, mediul înconjurător și viața însăși.

# Capitolul 2

# Promisiunile dezvoltării

Şoselele mărginaşe din Karnataka, în sudul Indiei, sînt pline de găuri, pînă şi parcurgerea unor distanţe scurte necesită ore întregi de mers cu maşina. Femeile muncesc de-a lungul drumurilor, spărgînd pietre cu mîinile goale. Peisajul este presărat cu oameni singuri, care ară cîmpurile prăfuite cu ajutorul boilor. La tarabele de pe marginea drumurilor se vînd biscuiţi şi ceai. Este o scenă specifică Indiei, unde majoritatea populaţiei este analfabetă, iar venitul mediu atinge aproximativ 2,70 dolari pe zi.

La numai cîţiva kilometri depărtare, în oraşul Bangalore, are loc o revoluţie. Strălucitorul sediu global al giganticei firme indiene de high-tech şi consulting Infosys Technologies a devenit un simbol al tendinţei controversate de direcţionare înspre exterior a resurselor, prin intermediul căreia companiile americane angajează muncitori indieni pentru a efectua activităţi care se desfăşurau înainte în Statele Unite şi Europa. Deşi companiile au delegat timp de decenii activităţile din domeniul producţiei către ţările cu salarii mici, succesul cu care India a atras slujbe de înaltă calificare, cum ar fi programarea pe calculator şi serviciile pentru clienţi, a determinat ample motive de îngrijorare în Statele Unite.

Infosys, care generează un venit anual de aproximativ 1,5 miliarde de dolari, a devenit o binecuvîntare pentru economia locală. Angajaţii săi cheltuiesc bani pe maşini, locuinţe şi îmbrăcăminte şi în noile restaurante şi baruri care au apărut ca din senin în Bangalore. Oricine vizitează oraşul va remarca prosperitatea crescîndă, însă nu toată lumea împărtăşeşte entuziasmul pentru această lume nouă. La alegerile naţionale din 2004, partidul aflat la conducere, Bharatiya Janata, a mizat pe o platformă bazată pe „strălucirea Indiei" - care se reflecta într-adevăr asupra vieţilor a aproximativ 250 de milioane de locuitori, deoarece nivelul lor de trai s-a îmbunătăţit considerabil în ultimele două decenii. Totuşi, doar la cincisprezece kilometri de Bangalore, ba chiar şi în unele zone ale oraşului, domneşte sărăcia ; pentru ceilalţi 800 de milioane de locuitori ai Indiei, economia nu a strălucit deloc.

Aproximativ 80% din populaţia lumii trăieşte în ţări în curs de dezvoltare, caracterizate de venituri mici, un nivel ridicat de sărăcie, o rată sporită a şomajului şi o educaţie care lasă de dorit. În cazul acestor ţări, globalizarea presupune atît riscuri fără precedent, cît şi oportunităţi. Implementarea cu succes a globalizării, astfel încît întreaga lume să profite de pe urma ei, presupune o implementare eficientă din perspectiva oamenilor din aceste ţări.

În acest capitol, vom observa că nu există soluții magice sau recomandări simple. Istoria economiilor dezvoltate este marcată de căutări quijotești ale „răspunsurilor", de dezamăgiri determinate de eșecul unei strategii și de speranța că următoarea strategie va da rezultate[1]. De exemplu, educația este importantă – însă dacă nu există slujbe pentru cei care au beneficiat de ea, nu va exista dezvoltare. Este important ca țările dezvoltate să-și deschidă piețele pentru cele mai sărace – însă dacă țările în curs de dezvoltare nu au șosele sau porturi prin care să-și aducă bunurile pe piață, la ce bun acest lucru? Dacă productivitatea agriculturii este atît de scăzută încît fermierii au puține produse de vînzare, atunci existența porturilor și șoselelor nu va conta prea mult. Dezvoltarea este un proces care implică toate aspectele societății, cumulînd eforturile tuturor: piețe, guverne, ONG-uri, asociații, instituții nonprofit.

O țară în curs de dezvoltare care pur și simplu își deschide porțile pentru lumea de afară nu va beneficia neapărat de avantajele globalizării. Chiar dacă produsul ei intern brut crește, este posibil ca dezvoltarea sa să nu poată fi susținută. Iar dacă acest lucru este totuși posibil, majoritatea locuitorilor săi va avea de suferit.

Controversa cu privire la globalizarea economică este asociată cu cele legate de teoria și valorile economice. În urmă cu un sfert de secol, existau trei școli de teorie economică rivale – capitalismul de piață liberă, comunismul și economia pieței controlate. Totuși, după căderea Zidului Berlinului, în 1989, acestea au fost reduse la două, iar în prezent controversa este susținută îndeosebi de cei care promovează ideologia pieței libere și de cei care consideră că atît guvernul, cît și sectorul privat au un rol important. Desigur, aceste poziții au elemente comune. Chiar și susținătorii pieței libere recunosc că una dintre problemele Africii o constituie deficiențele de guvernare, iar criticii capitalismului lipsit de constrîngeri respectă importanța pieței.

Totuși continuă să existe deosebiri imense între diversele perspective; nu trebuie să ne lăsăm păcăliți de faptul că nu ar exista diferențe. În ultimul capitol, am descris strategia de dezvoltare a Consensului de la Washington. Aceste strategii s-au axat pe minimalizarea rolului guvernului, intensificarea privatizării (transferul proprietăților guvernului către sectorul privat), liberalizarea comerțului și a pieței de capital (eliminarea barierelor și impedimentelor din calea comerțului, pentru a permite libera circulație a capitalului) și eliminarea reglementărilor (a celor privitoare la derularea afacerilor). Guvernul deține un rol în menținerea macrostabilității, însă atenția se focaliza asupra stabilității prețurilor, mai degrabă decît asupra stabilității producției, ratei șomajului sau dezvoltării. Există un număr mare de recomandări și interdicții: privatizați totul, de la fabrici la servicii de asigurări sociale; guvernul nu trebuie să se implice în susținerea anumitor industrii; consolidați drepturile asociate cu proprietatea; combateți corupția. Minimalizarea rolului guvernului înseamnă scăderea taxelor – menținînd totuși echilibrul bugetului.

În practică, Consensul de la Washington nu a pus mare accent pe echitate. Unii dintre susținătorii săi au crezut în conceptul de economie „trickle down", conform căruia toți vor avea de cîștigat – deși nu existau multe argumente în sprijinul unei asemenea concluzii. Conform altor opinii, echitatea ține de domeniul politicii, nu al

economiei ; economiştii trebuie să se axeze pe eficienţă, iar strategiile Consensului de la Washington urmau să dea rezultate în această privinţă.

Concepţia alternativă, la care ader, îi atribuie guvernului un rol mai activ atît în promovarea dezvoltării, cît şi în protejarea celor nevoiaşi[2]. Teoria economică şi experienţa istorică oferă îndrumări cu privire la ceea ce trebuie să întreprindă guvernul. Deşi pieţele sînt elementul central al oricărei economii de succes, guvernul trebuie să creeze un climat care să faciliteze prosperitatea afacerilor şi să aducă locuri de muncă ; trebuie să construiască o infrastructură fizică şi instituţională - de exemplu, adoptarea legislaţiei privitoare la un sistem bancar sigur şi la pieţe de titluri de valoare în care investitorii pot avea încredere, fără a se teme că vor fi înşelaţi. Pieţele slab dezvoltate sînt marcate de monopoluri şi oligopoluri ; preţurile ridicate dintr-un segment vital precum telecomunicaţiile împiedică dezvoltarea, astfel încît guvernul trebuie să dispună de strategii eficiente privind competiţia. Există multe alte domenii în care pieţele nu funcţionează bine în mod independent ; se vor confrunta într-o măsură prea mare cu unele probleme cum ar fi poluarea şi degradarea mediului, iar alte segmente - de exemplu, cercetarea - vor fi insuficient dezvoltate. Deosebirea dintre ţările dezvoltate şi cele mai puţin dezvoltate nu se rezumă doar la resurse, ci şi la cunoaştere, de aceea investiţiile în educaţie şi tehnologie - provenite în mare parte de la guvern - sînt foarte importante.

În practică, susţinătorii acestei concepţii alternative pun un accent mai mare şi pe ocupabilitatea forţei de muncă, pe justiţia socială şi pe valorile nonmaterialiste, cum ar fi conservarea mediului, spre deosebire de promotorii unei implicări minime din partea guvernului. De exemplu, şomajul nu este considerat doar o risipire a resurselor ; totodată, acesta diminuează sentimentul preţuirii de sine al individului şi are o varietate de consecinţe sociale nedorite, printre care se numără şi violenţa. Deseori, susţinătorii acestei concepţii militează şi pentru reforme de ordin politic, care să le confere cetăţenilor o putere mai mare de decizie ; aceştia subliniază faptul că democraţia este subminată de condiţionalitate şi de instituţiile economice de tipul băncilor centrale independente, care nu pot fi trase la răspundere din punct de vedere politic. Spre deosebire de ei, susţinătorii Consensului de la Washington îşi exprimă lipsa de încredere în procesele democratice, afirmînd, de exemplu, că independenţa băncilor centrale este esenţială pentru garantarea unei politici monetare eficiente.

Cum se explică faptul că economiştii - instruiţi cu toţii în ani îndelungaţi de şcoală, avînd diplome de studii avansate - nu pot cădea de acord asupra factorilor care vor determina dezvoltarea ? Ce ar trebui să facă prim-ministrul unei ţări, dacă este vizitat de un consilier al FMI şi i se recomandă să urmeze indicaţiile FMI, iar apoi este vizitat de un consilier din domeniul academic care îi sugerează contrariul ? Ambii îşi încep discursul făcînd apel la teorii economice, la legile universale ale economiei, la legea cererii şi ofertei. Însă teoria economică nu este rigidă. Recomandările Consensului de la Washington se bazează pe o teorie a economiei de piaţă care presupune o informare perfectă, o competiţie perfectă şi pieţe cu risc perfect - o idealizare a realităţii care este puţin relevantă pentru ţările în curs de dezvoltare, în special. Rezultatele oricărei teorii depind de ipotezele sale - iar dacă ipotezele diferă prea mult de realitate, strategiile bazate pe modelul respectiv tind să devieze foarte mult.

Progresele din anii '70 şi '80 în domeniul teoriei economice au reliefat limitările pieţelor ; au arătat că pieţele libere nu determină eficienţa economică ori de cîte ori informaţiile nu sînt perfecte sau lipsesc pieţele (de exemplu, pieţele bune de asigurări, care să acopere principalele riscuri cu care se confruntă indivizii). Iar informaţiile sînt întotdeauna imperfecte şi pieţele sînt mereu incomplete[3]. Dar nici pieţele singure nu determină eficienţa economică atunci cînd o ţară trebuie să adopte o tehnologie nouă, să elimine deficienţele informaţionale : trăsătură principală a dezvoltării. În prezent, majoritatea economiştilor din domeniul academic sînt de acord cu faptul că pieţele însele nu determină eficienţa ; întrebarea este dacă guvernul poate contribui la îmbunătăţirea situaţiei.

Deşi economiştilor le este dificil să efectueze experimente pentru a-şi testa teoriile, aşa cum ar proceda un chimist sau un fizician, lumea pune la dispoziţie o paletă largă de experimente naturale, zeci de ţări încercînd să aplice diferite strategii. Din păcate, cum fiecare ţară este diferită din perspectiva istoriei, a circumstanţelor şi a numeroaselor detalii legate de strategii – iar detaliile au o importanţă mare –, o interpretare justă este deseori dificil de obţinut. Totuşi, reiese clar faptul că există diferenţe evidente sub raportul rezultatelor, că ţările cu cel mai mare succes sînt cele din Asia şi că în majoritatea ţărilor asiatice guvernul a jucat un rol foarte activ. Dacă examinăm mai atent efectele anumitor strategii, concluziile sînt şi mai evidente : există o similaritate remarcabilă între ceea ce ar trebui să întreprindă guvernele, conform teoriei economice, şi ceea ce au întreprins în realitate guvernele din Asia de Est. Din aceleaşi motive, au fost confirmate şi teoriile economice bazate pe informaţii imperfecte şi pe pieţe cu risc diminuat, conform cărora fluxul liber de capital pe termen scurt – o trăsătură-cheie a strategiilor de piaţă fundamentaliste – nu generează dezvoltare, ci instabilitate.

În urmă cu douăzeci şi cinci de ani, era de înţeles faptul că putea exista o controversă legată de fundamentalismul pieţei şi de strategiile Consensului de la Washington. Acestea încă nu fuseseră aplicate cu adevărat. (Desigur, obiecţiile teoretice şi experienţele istorice ofereau motive întemeiate de precauţie.) În prezent, observînd succesele şi eşecurile, este dificil să înţelegem menţinerea acestei controverse – dincolo de rolul ideologiei şi de interesele deservite de strategiile Consensului de la Washington. (Chiar şi atunci cînd economia nu se dezvoltă, există unele interese care pot profita de pe urma acestor strategii.)

În prezent, ţările mai puţin dezvoltate se confruntă cu o provocare mai uşoară, din unele puncte de vedere, decît cea cu care s-au confruntat Europa şi Statele Unite atunci cînd s-au industrializat, în secolul al XIX-lea : pur şi simplu ele trebuie să recupereze, mai degrabă decît să exploreze teritorii necunoscute. Cu toate acestea, provocarea s-a dovedit insurmontabilă aproape pretutindeni, cu excepţia Asiei – exemplul de dezvoltare economică cu cel mai mare succes întîlnit vreodată în lume. Succesul acestor ţări a fost atît de răsunător – şi datează de mult timp – încît este uşor să fie considerat de la sine înţeles. Totuşi, dezvoltarea Asiei i-ar fi surprins pe mulţi experţi din anii '50 şi '60, cum ar fi economistul Gunnar Myrdal, laureat al premiului Nobel, care a evaluat perspectivele Asiei ca fiind cu adevărat descurajante[4]. În momentul acela, conform unei opinii comune, ţările cum ar fi Coreea ar trebui să se

limiteze la ceea ce știu să facă cel mai bine : cultivarea orezului. Miracolul din Asia de Est demonstrează faptul că dezvoltarea rapidă – și dezvoltarea asociată cu echitatea, de pe urma căreia profită și cei bogați și cei săraci – este posibilă, chiar și în absența unor anumite condiții preliminare. Eșecurile înregistrate în alte locuri demonstrează că dezvoltarea nu este inevitabilă.

Diferențele dintre rezultatele observate în mai multe regiuni sînt uimitoare. În timp ce Asia de Est a înregistrat o dezvoltare medie de 5,9% în ultimii 30 de ani (6,5% în ultimii 15 ani), America Latină și Africa au concurat pentru cea mai scăzută rată a dezvoltării de ansamblu, venitul pe cap de locuitor din Africa subsahariană diminuîndu-se de fapt în ultimii 30 de ani cu o medie de 0,2% pe an[5]. Ambele au fost însă întrecute de Rusia. Rusia s-a confruntat cu o scădere a veniturilor încă de la începuturile tranziției sale de la comunism la o economie de piață, scădere care a totalizat 15 procente ; venitul pe cap de locuitor a scăzut în realitate cu 40% în primul deceniu, însă în ultimii cinci ani economia Rusiei a început în sfîrșit să progreseze din nou.

### *Asia de Est*

Globalizarea – sub forma dezvoltării determinate de export – a contribuit la scoaterea din sărăcie a țărilor din Asia de Est. Acest lucru a fost posibil prin facilitarea accesului la piețele internaționale, precum și la o tehnologie care a permis creșterea accentuată a productivității. Aceste țări au știut însă cum să gestioneze globalizarea : au fost capabile să profite de globalizare, fără să aibă nimic de pierdut de pe urma sa, fapt căruia i se datorează în mare parte succesul lor.

Aceste țări au reușit în mod simultan să se dezvolte și să se bucure de stabilitate ; unele nu au înregistrat nici un singur an de creștere negativă într-un interval de aproape un sfert de secol, altele au avut un singur an nefavorabil ; din acest punct de vedere, performanțele lor au fost superioare celor ale țărilor industrializate avansate. Chiar și în perioada de declin, 1997-1998, China și Vietnamul au continuat să se dezvolte. China a aplicat macrostrategii standard de dezvoltare prin expansiune (și nu strategiile recomandate de FMI în alte regiuni din Asia de Est), iar creșterea sa a încetinit la o rată onorabilă de 7 procente, înainte de a reveni la nivelul mai înalt de 8 și 9 procente. (Unii consideră că aceste cifre reprezintă o subestimare a creșterii reale.) Dacă provinciile Chinei ar fi considerate țări separate – avînd populații care uneori depășesc 50 de milioane, sînt mult mai mari decît majoritatea țărilor lumii –, atunci majoritatea țărilor cu dezvoltarea cea mai rapidă din lume ar fi situate în China[6].

Trebuie subliniat faptul că aceste guverne s-au asigurat că beneficiile dezvoltării nu vor fi doar în avantajul unora, ci vor fi împărtășite de majoritate[7]. Nu s-au axat numai pe stabilitatea prețurilor, ci pe stabilitatea reală, asigurîndu-se că sînt create locuri de muncă noi, în același ritm cu sporirea forței de muncă. Sărăcia s-a diminuat spectaculos – în Indonezia, de exemplu, rata sărăciei (calculată la standardul de un dolar pe zi) a scăzut de la 28 de procente la 8 procente între 1987 și 2002[8] – iar sănătatea și speranța de viață s-au îmbunătățit, analfabetismul fiind aproape eradicat. În 1960, venitul pe cap de locuitor în Malaysia era de 784 dolari (cursul dolarului

SUA din 2000), puţin mai scăzut decît cel din Haiti la momentul respectiv. În prezent, a atins peste 4.000 de dolari. Nivelul educaţional mediu în Coreea de Sud în 1960 era de sub patru ani de şcoală; în prezent, Coreea de Sud este un lider în industriile high-tech cum ar fi producţia de cipuri, iar veniturile sale au crescut de şaisprezece ori în ultimii patruzeci de ani[9]. China şi-a început ascensiunea mai tîrziu, însă realizările sale au fost chiar mai remarcabile din unele puncte de vedere. Veniturile au sporit de peste opt ori începînd cu 1978; sărăcia estimată conform standardului de un dolar pe zi a scăzut cu trei sferturi[10].

Totuşi, deşi aceste ţări cu economii „de piaţă" s-au implicat profund în globalizare, propriile pieţe sînt departe de a fi lipsite de limite. Globalizarea a fost evaluată şi controlată, iar guvernul a intervenit în economie cu atenţie, însă la toate nivelurile. Desigur, au întreprins toate acţiunile obişnuite care se aşteaptă de la un guvern. Au extins simultan educaţia primară şi cea superioară, ştiind că succesul necesită atît absenţa analfabetismului, cît şi un ansamblu de indivizi foarte bine pregătiţi, capabili să asimileze tehnologia avansată. Au investit foarte mult în infrastructură, de exemplu în porturi, drumuri şi poduri, fapt care a facilitat transportul de bunuri şi a contribuit la scăderea costului afacerilor şi a costurilor de expediere a bunurilor în afara ţării.

De asemenea, au depăşit atribuţiile obişnuite ale unui guvern. Guvernele din Asia de Est au jucat un rol important în planificarea şi implementarea tehnologiei, alegînd sectoarele care se vor dezvolta în ţările lor, nelăsînd acest lucru doar la latitudinea pieţei. Începînd cu anii '60, aceste ţări au făcut eforturi mari în vederea dezvoltării industriilor locale. Investiţiile în sectorul high-tech au ajutat Taiwanul, Coreea şi Malaysia să devină producători majori de electronice, calculatoare şi cipuri pentru calculatoare. În plus, au ajuns să se numere printre cei mai eficienţi producători mondiali de produse tradiţionale cum ar fi oţelul şi plasticul.

Intenţia guvernelor nu era să se dovedească mai inteligente decît piaţa – să-i aleagă pe cîştigători mai bine decît ar fi făcut aceasta. În schimb, au realizat că deseori există surplusuri enorme: progresele tehnologice dintr-un domeniu pot stimula dezvoltarea altuia. Şi-au dat seama că deseori pieţele nu reuşesc să coordoneze bine activităţile noi: firmele care utilizează plasticul nu se dezvoltă în absenţa unui furnizor local de materiale plastice, însă pentru o firmă ar însemna un risc enorm să producă materiale plastice fără să se asigure că există o cerere pentru produsele sale. Totodată, au realizat şi faptul că băncile sînt adesea mai puţin interesate să acorde împrumuturi industriilor noi, decît să finanţeze investiţiile speculative în domeniul imobiliar sau (aşa cum se întîmplă adesea în ţările în curs de dezvoltare) să acorde împrumuturi guvernului.

Economiştii au discutat timp îndelungat despre importanţa economisirii şi a investiţiilor în vederea dezvoltării, însă înainte ca Asia de Est să-şi asume această misiune, strategii pur şi simplu lăsau lucrurile pe seama pieţei. Chiar dacă economiştii au deplîns nivelul scăzut al economiilor, au considerat că guvernul nu putea face mare lucru. Guvernele din Asia de Est au demonstrat că acest lucru nu este adevărat. Banii destinaţi investiţiilor provin de la propriul popor, deoarece guvernele au încurajat economiile; astfel, aceste ţări nu au fost nevoite să depindă de fluxuri nesigure de

capital provenite din străinătate. Aproape toate țările din regiune au economisit 25% sau chiar mai mult din PIB ; în prezent, China are o rată națională a economisirii de peste 40% din PIB, spre deosebire de 14% în Statele Unite. În Singapore, a fost impusă plasarea a 42% din venitul salarial într-un fond de economii. În alte țări, cum ar fi Japonia, casele de economii înființate de guvern, care s-au extins foarte mult în zonele rurale, au reprezentat o modalitate sigură și convenabilă de economisire.

Toate aceste țări au avut încredere în importanța piețelor, însă și-au dat seama că piețele trebuie create și guvernate și că uneori este posibil ca firmele private să nu întreprindă ceea ce ar trebui făcut. Dacă băncile private nu înființează filiale în zonele rurale pentru a depozita economiile, guvernul trebuie să ia măsuri. Dacă băncile private nu oferă credite pe termen lung, guvernul trebuie să acționeze. Dacă firmele private nu pun la dispoziție materii prime esențiale pentru producție - cum ar fi oțelul și plasticul -, guvernul ar trebui să ia măsuri, dacă poate face acest lucru în mod eficient. Coreea și Taiwanul au demonstrat că este posibil : guvernul coreean a acționat cu prudență, însă după ce a observat că poate face investiții profitabile, a mers mai departe și a creat, în 1968, una dintre cele mai eficiente companii de oțel din lume. Mai devreme, în 1954, guvernul taiwanez a contribuit la fondarea companiei extrem de profitabile Formosa Plastics Corporation.

Deși majoritatea regiunii s-a liberalizat - au apărut piețe, iar reglementările impuse de guvern s-au redus -, acest fenomen a avut loc într-un ritm lent, corespunzător capacității de adaptare a economiei. Deși guvernele asiatice s-au axat asupra dezvoltării susținute prin exporturi, mai ales în prima etapă a dezvoltării, au limitat importurile care ar fi prejudiciat industria și agricultura locală.

Unele țări, cum ar fi China, Malaysia și Singapore, au încercat să atragă investitori străini ; altele, și anume Coreea de Sud și Japonia, s-au simțit mai confortabil fără aceștia și s-au dezvoltat la fel de eficient. Chiar și țările care au încercat să atragă investitori s-au asigurat că firmele străine transferă tehnologii și îi instruiesc pe angajații locali, contribuind astfel la efortul de dezvoltare al națiunii. Malaysia nu numai că și-a pus petrolul la dispoziția companiilor petroliere străine, dar le-a determinat să o ajute să-și dezvolte resursele proprii, învățînd mereu ; în prezent, compania petrolieră deținută de guvernul său, Petronas, pune la dispoziția altor țări în curs de dezvoltare programe de instruire. Gestionîndu-și propria companie petrolieră, s-a asigurat că majoritatea resurselor rămîn în Malaysia și nu sînt expediate afară din țară, sub formă de profituri.

Controversa privitoare la liberalizarea pieței de capital a fost și mai tendențioasă. Chiar și atunci cînd și-au deschis piețele pentru investițiile pe termen lung, cei doi giganți asiatici - India și China - au restricționat fluxurile de capital pe termen scurt. Au recunoscut faptul că nu poți să construiești fabrici sau să creezi locuri de muncă cu bani care intră și ies din țară cît ai clipi. Au observat instabilitatea asociată de-a lungul timpului cu aceste fluxuri de capital, riscuri care nu erau însoțite de avantaje clare.

Cu procentul lor ridicat de economisire, țările din Asia de Est nu aveau neapărată nevoie de capital suplimentar. Totuși, în anii '80, multe din aceste țări - cedînd probabil presiunilor FMI și Trezoreriei SUA - și-au deschis piețele fluxului liber de

capital. Pentru o vreme, s-a înregistrat un aflux de capital, însă apoi lucrurile s-au schimbat, iar direcţia acestuia s-a inversat. Rezultatul a fost o criză care s-a extins în întreaga regiune şi dincolo de aceasta. În 1997, speculanţii au atacat bahtul thailandez, determinînd o scădere spectaculoasă a cursului valutar, de la începutul lunii iulie. Băncile străine au cerut Coreei rambursarea împrumuturilor. Indonezia s-a confruntat cu probleme atît din partea băncilor, cît şi a speculanţilor. Băncile centrale din regiune au cheltuit miliarde de dolari, încercînd să-şi sprijine moneda proprie. Atunci cînd au rămas fără fonduri, au apelat la FMI, însă banii au venit cu o listă lungă de condiţii, care includea scăderea cheltuielilor guvernelor, creşterea taxelor şi a ratelor dobînzilor. Pe măsură ce băncile centrale au majorat dobînzile, companiile locale s-au trezit în situaţia de a nu-şi putea plăti datoriile. Au apărut multe falimente, iar criza monetară s-a transformat într-o criză bancară.

A fost o perioadă extrem de dificilă: în Indonezia au avut loc revolte şi mişcări sociale, oamenii de afaceri care îşi pierduseră slujbele rătăceau prin parcurile din Seul pentru că le era prea ruşine să le spună soţiilor lor că nu mai aveau unde să meargă la serviciu, oamenii işi vindeau hainele şi lucrurile din casă pe străzile din Bangkok. Mulţi s-au întors la ţară, ca să trăiască împreună cu familiile lor, pentru că nu puteau găsi de lucru în capitală. Coreenii s-au mobilizat şi şi-au donat bijuteriile pentru ca guvernul să le topească şi să poată folosi aurul obţinut la plata parţială a datoriei naţionale.

Strategiile FMI nu au reuşit să stabilizeze cursurile valutare, ci doar să agraveze declinul economic mult mai mult decît ar fi fost cazul – aşa cum prezicea teoria economică standard. Criticii FMI susţin că strategiile nu erau de fapt destinate să protejeze ţările de recesiune, ci pe creditori; interesul lor era să refacă rapid rezervele, astfel încît creditorii internaţionali să-şi poată primi banii. De fapt, ţările şi-au refăcut rapid rezervele şi chiar au reuşit să-şi achite datoriile către FMI în cîţiva ani.

În prezent, o mare parte din Asia s-a restabilit, însă criza a fost nocivă şi inutilă. Asia de Est a învăţat că deşi globalizarea atent gestionată i-a adus o prosperitate imensă, ea a însemnat totodată şi dezastrul economic – atunci cînd a presupus acceptarea unor fluxuri de capital speculative, destabilizatoare. Pe măsură ce oficialii din regiune au reflectat asupra lecţiilor acestei experienţe brutale, au ajuns să respingă şi mai ferm fundamentalismul de piaţă al Consensului de la Washington, care a determinat deschiderea ţărilor lor către ravagiile provocate de speculanţi. Totodată, oficialii au pus un accent şi mai mare asupra echităţii şi asupra strategiilor destinate să vină în sprijinul săracilor. Dezvoltarea şi-a reluat cursul, însă aceşti absolvenţi ai „promoţiei '97" nu au uitat lecţiile învăţate.

### *America Latină*

Asia de Est a demonstrat succesul unui parcurs foarte diferit de cel al Consensului de la Washington, guvernul avînd un rol mult mai amplu decît cel minimalist permis de fundamentalismul de piaţă. Între timp, America Latină a adoptat strategiile propuse de Consensul de la Washington cu mult mai multă încredere decît oricare altă regiune (într-adevăr, termenul a apărut iniţial cu referire la strategiile recomandate

acestei regiuni). Cumulate, eșecurile din America Latină și succesele din Asia de Est reprezintă cel mai convingător argument împotriva Consensului de la Washington.

În deceniile anterioare, America Latină înregistrase succese remarcabile datorate unor politici intervenționiste solide din partea guvernului, care nu erau nici la fel de elaborate ca și cele utilizate în Asia de Est, nici la fel de nuanțate, fiind axate mai mult pe restricționarea importurilor decît pe stimularea exporturilor. Au fost stabilite taxe ridicate pentru anumite importuri, pentru a încuraja dezvoltarea industriilor locale – strategie numită adesea substituire a importurilor. Deși succesul său nu s-a ridicat la înălțimea celui din Asia de Est, venitul pe cap de locuitor în America Latină a crescut totuși cu o medie de peste 2,8% anual, din 1950 și pînă în 1980 (2,2% din 1930 și pînă în 1980)[11]. Brazilia, al cărei guvern a intervenit la modul cel mai agresiv în economie, a înregistrat timp de jumătate de secol o dezvoltare de 5,7%, care a început în 1930.

În 1980, confruntîndu-se cu propriile probleme legate de inflație, SUA a inițiat creșteri ale ratei dobînzilor care au atins 20 de procente. Aceste rate vizau și împrumuturile acordate Americii Latine și au determinat criza datoriilor acesteia de la începutul anilor '80, cînd Mexic, Argentina, Brazilia, Costa Rica și o serie de alte țări nu au reușit să-și achite datoriile. Ca urmare a crizei datoriilor, regiunea s-a confruntat cu trei ani de declin și zece ani de stagnare, o realizare atît de slabă încît acest interval a ajuns să fie numit „deceniul pierdut".

În această perioadă, strategiile economice ale Americii Latine s-au modificat foarte mult, majoritatea țărilor adoptînd strategiile Consensului de la Washington. Pe măsură ce în multe țări a izbucnit o inflație puternică, preocuparea Consensului de la Washington de a stăvili inflația a căpătat sens. Guvernele acestor țări nu funcționaseră bine, iar atractivitatea exercitată de Consensul de la Washington – care presupunea minimalizarea rolului guvernului – era de înțeles. Pe măsură ce țări precum Argentina au adoptat strategiile Consensului de la Washington, au fost copleșite de un val de aprecieri. După stabilizarea prețurilor și reluarea dezvoltării, Banca Mondială și FMI și-au asumat meritele succesului ; eficiența Consensului de la Washington fusese demonstrată. Însă, după cum s-a dovedit, dezvoltarea nu a putut fi susținută. Ea s-a bazat pe împrumuturi externe masive și pe privatizări care au vîndut străinilor bunurile naționale – iar profiturile provenite de pe urma acestora nu au fost reinvestite. A avut loc un boom al consumului. PIB-ul a crescut, însă averea națională se diminua. Dezvoltarea avea să dureze doar șapte ani, fiind urmată de recesiune și stagnare. În deceniul '90 s-a înregistrat o dezvoltare echivalentă cu jumătate din dezvoltarea din deceniile dinainte de 1980, de pe urma ei beneficiind în mod disproporționat cei bogați.

Deși Asia de Est a înregistrat o scădere considerabilă a sărăciei, progresele din America Latină au fost minime. În acest moment, se poate afirma că America Latină este în mare măsură dezamăgită de Consensul de la Washington : un consens din ce în ce mai răspîndit împotriva Consensului de la Washington, care s-a reflectat în alegerea unor guverne de stînga în Brazilia, Venezuela și Bolivia. Deseori, aceste guverne au fost criticate pentru că sînt populiste, pentru că promit să le ofere săracilor facilități în domeniul educației și sănătății și să adopte strategii economice

care vor promova dezvoltarea economică, asigurînd totodată o distribuție mai echitabilă a beneficiilor acestei dezvoltări. Într-o democrație, pare normal - nu greșit - ca politicienii să încerce să sporească bunăstarea cetățenilor de rînd, și este evident că strategiile anterioare nu au reușit să satisfacă nevoile legitime ale acestora, chiar dacă persoanele cu venituri foarte mari aveau o situație foarte bună. Este prea devreme pentru a estima dacă aceste promisiuni vor fi îndeplinite. Președintele Venezuelei, Hugo Chavez, pare să fi reușit să introducă servicii educaționale și de sănătate în favelele din Caracas, care s-au bucurat atît de puțin de avantajele rezervei mari de petrol a țării. Dacă acești lideri nu vor reuși să-și respecte promisiunile, este greu de prevăzut ce se va întîmpla în cazul unor revolte.

### *Țările aflate în tranziție postcomunistă*

Așa cum succesele din Asia de Est sînt mult mai mari decît indicau chiar și impresionantele statistici ale PIB-urilor, eșecurile Rusiei și ale majorității celorlalte țări aflate în tranziția de la comunism la capitalism au fost mult mai profunde decît arată acestea. Diminuarea speranței de viață - în Rusia, aceasta a scăzut cu patru ani între 1990 și 2000 - a confirmat impresia de accentuare a sărăciei[12]. (În alte zone ale lumii, speranța de viață a crescut.) Delictele și criminalitatea au sporit.

După căderea Zidului Berlinului, în fosta Uniune Sovietică și în statele sale satelit s-a manifestat speranța democrației și a prosperității economice. Consilierii din Occident s-au grăbit spre estul Europei pentru a călăuzi țările respective pe perioada tranziției. Mulți au crezut - în mod greșit - că era nevoie de o „terapie de șoc", că tranziția spre un capitalism în stil occidental ar trebui să aibă loc brusc, printr-o privatizare și liberalizare rapide. Liberalizarea bruscă a prețurilor a determinat - în mod previzibil - hiperinflația. La un moment dat, prețurile din Ucraina au crescut cu 3.300 procente într-un an. Pentru stăvilirea hiperinflației au fost utilizate politici monetare rigide (dobînzi mari și credite mici) și austeritatea fiscală (bugete restrînse); totodată, aceste măsuri au destabilizat economiile, care au fost cuprinse de recesiuni grave și depresiuni. Între timp, privatizarea rapidă facilita înstrăinarea a sute de miliarde de dolari reprezentînd unele dintre cele mai mari averi ale țării, creînd o nouă clasă de oligarhi care au scos banii din țară într-un ritm mai rapid decît cel al afluxului de miliarde acordate de FMI drept sprijin. Piețele de capital au fost liberalizate, în speranța neîntemeiată că vor atrage bani. În schimb, a avut loc un export masiv de capital, un exemplu fiind celebra achiziție a clubului de fotbal Chelsea și a unor numeroase reședințe din Marea Britanie de către unul dintre oligarhi, Roman Abramovici. Desigur, cetățenilor ruși de rînd le-a fost greu să înțeleagă avantajele acestor acțiuni din perspectiva dezvoltării Rusiei. Consilierii au crezut că dacă deschid colivia, păsările vor fi atrase să zboare înăuntru, iar nu să iasă afară.

Cînd eram economist-șef la Banca Mondială, am avut o dezbatere intensă în legătură cu privatizările respective. Mă număram printre cei care erau îngrijorați că privatizarea rapidă nu numai că genera venituri mai mici pentru guvernul aflat în nevoie disperată de bani, dar submina încrederea în economia de piață. În absența unei legislații adecvate privitoare la funcționarea corporațiilor, managerii aveau posibilitatea

să fure masiv din bunurile acestora; exista impulsul de a profita de bunuri, mai degrabă decît cel de a acumula profituri. Totodată, mă preocupa dezechilibrul uriaş care putea fi generat de aceste privatizări. Contraopinenţii afirmau: nu vă faceţi probleme, pur şi simplu privatizaţi cît mai repede posibil; noii proprietari se vor asigura că resursele sînt bine utilizate şi economia va prospera. Din păcate, ceea ce s-a întîmplat în Rusia şi în alte ţări a fost chiar mai rău decît mă temeam. Deşi guvernul rus a fost liniştit în mod repetat de consilierii săi de la FMI, de la Trezoreria SUA şi din alte locuri că privatizarea va genera dezvoltare şi investiţii, rezultatul a fost dezamăgitor: producţia a scăzut cu o treime.

Privatizarea rapidă şi coruptă din Rusia a pus în mişcare un cerc vicios. Sumele mici primite de guvern au condus la îndoieli privitoare la legitimitatea transferului resurselor publice către sectorul privat. Investitorii - cei care achiziţionaseră averi mari - au simţit apoi, într-un mod destul de întemeiat, că drepturile lor de proprietate nu erau sigure, că un guvern nou ar putea - sub presiune populară - să revină asupra deciziilor de privatizare. În consecinţă, şi-au limitat investiţiile şi au scos din ţară profiturile, cît de mult au reuşit - fapt care a generat accentuarea deziluziei legate de procesul privatizării şi a amplificat insecuritatea drepturilor de proprietate. Liberalizarea pieţei de capital, impusă de FMI, a înrăutăţit situaţia, deoarece a facilitat retragerea banilor de către oligarhii care furaseră bunuri de la corporaţiile pe care le controlau, aceştia fiind direcţionaţi către locuri în care drepturile clare de proprietate erau deja bine stabilite. Oligarhii s-au bucurat în propria ţară de avantajele unor cadre legale permisive, iar în străinătate de o protecţie solidă a proprietăţii.

Din perspectiva cuiva care vizita Moscova în primele zile ale tranziţiei, aceasta părea îmbelşugată. În magazine exista o abundenţă de produse, drumurile erau pline de maşini. Produsele erau însă articole de lux importate pentru noii îmbogăţiţi care reuşiseră să pună mîna pe vastele bogăţii ale statului, transformîndu-le în averi private; în timp ce cîţiva conduceau Mercedes-uri şi se bucurau de Noua Rusie, milioane de oameni îşi vedeau pensiile micşorîndu-se pînă sub limita nivelului de subzistenţă.

În prezent, există un consens destul de mare asupra faptului că viteza reformelor în ţările din fostul bloc sovietic a fost o greşeală. Privatizările au fost efectuate înainte de instituirea unor reglementări solide şi a unor legi clare privitoare la taxe. Pe măsură ce veniturile guvernului au scăzut, cheltuielile destinate domeniului sănătăţii şi infrastructurii s-au diminuat dramatic. Una dintre moştenirile trecutului Rusiei era un sistem educaţional foarte performant, însă acesta s-a deteriorat rapid, odată cu reducerea bugetului. În acelaşi timp, vechile măsuri de protecţie socială au început să dispară. Rezultatele au fost crunte: sărăcia din ţările fostului bloc sovietic a crescut de zece ori din 1987 (cu puţin timp înainte de începerea tranziţiei) pînă în 2001. Contrastul dintre afirmaţiile susţinătorilor unei pieţe libere, care anticipau o dezlănţuire a forţelor ce va genera o prosperitate record, şi creşterea fără precedent a nivelului sărăciei care a avut loc în realitate nu putea fi mai mare.

Unele ţări, precum Polonia şi Slovacia, au gestionat mai bine tranziţia, parţial datorită faptului că nu au adoptat la fel de fidel terapii de şoc[13]. În ansamblu, ţările din Europa de Est s-au descurcat destul de bine, consider eu, datorită şansei de a se integra în UE, fapt care le-a silit să adopte rapid un cadrul legal solid, care a

reprezentat o garanție pentru investitori. Pe măsură ce au aderat la UE, au căpătat acces la o piață uriașă – iar salariile lor mici, în asociere cu forțele de muncă foarte bine pregătite, le-au oferit un avantaj distinct.

Țările din blocul sovietic nu au fost singurele care au efectuat tranziția de la comunism. China și Vietnamul, deși au menținut un regim politic comunist, au început totodată să se îndrepte către o economie de piață, iar contrastul a fost uimitor. Pe măsură ce veniturile din Rusia se prăbușeau – scăzînd cu o treime din 1990 pînă în 2000 –, veniturile din aceste țări au luat avînt, crescînd cu 135% în China și cu 75% în Vietnam. Aceste țări au respins terapia de șoc și au optat pentru o tranziție mai lentă și mai lină către o economie de piață. În prezent, ritmul vibrant al economiilor lor sugerează faptul că broasca-țestoasă a ieșit învingătoare în cursa împotriva iepurelui.

Diferența dintre rezultatele Chinei și Rusiei i-a situat în defensivă pe susținătorii terapiei de șoc, care constă în schimbări rapide, fără un interes deosebit față de costurile sociale și fără prea multe preocupări legate de condițiile necesare funcționării unei economii de piață[14]. Aceștia au afirmat că misiunea Chinei a fost mai ușoară deoarece era o țară mai puțin dezvoltată, predominant agrară. Dezvoltarea este însă dificilă în sine – poveștile de succes din afara Asiei de Est sînt rare –, iar susținătorii terapiei de șoc nu au explicat niciodată în mod adecvat de ce cumularea a două probleme dificile, dezvoltarea și tranziția, ar fi trebuit să le ușureze sarcina. Multe dintre țările mai puțin dezvoltate din fostul bloc sovietic, care au aplicat terapia de șoc, au suportat consecințe la fel de grave ca și Rusia; economiile predominant agrare ale Mongoliei și Moldovei au înregistrat un declin și mai mare. Cele care s-au descurcat mai bine, ca de exemplu Kazahstanul, datorează acest lucru rezervelor de petrol.

### *Africa*

Am vizitat Africa de Est în primele zile ale independenței sale, la sfîrșitul anilor '60. Domnea un sentiment de euforie, deși țările respective știau că nu sînt pregătite pentru dezvoltare și democrație, din cauza colonialismului. Nu aveau deloc experiență în autoguvernare – existau puțini oameni cu pregătirea necesară și lipsea infrastructura instituțională necesară democrației și infrastructura fizică necesară dezvoltării. În Uganda, britanicii îl promovaseră pe Idi Amin în cadrul armatei, creîndu-i astfel posibilitatea de a deveni unul dintre liderii viitorului. Totuși, moștenirea britanică a strălucit cu măreție, în comparație cu istoria sîngeroasă a activităților belgiene din Congo.

Faptul că în anii '80 multe țări africane se confruntau cu vremuri dificile nu a fost o surpriză prea mare. Fiecare țară are propria poveste: dictatori corupți și adesea nemiloși în Uganda, Congo, Kenya și Nigeria; strategiile bine intenționate și predominant oneste, însă foarte deficitare ale „socialismului african" din Tanzania; strategiile macroeconomice greșit aplicate din Coasta de Fildeș. În anii '80, multe țări au apelat la FMI și la Banca Mondială pentru ajutor. Li s-a oferit asistență – de obicei împrumuturi, mai degrabă decît finanțări – însoțită de condiții care urmăreau facilitarea „adaptării lor structurale". Totuși, prea adesea, condițiile nu s-au dovedit

adecvate, iar proiectele pentru care au fost acordate împrumuturile nu au fost bine concepute. Țărilor care au primit împrumuturi li s-a cerut să își adapteze structura economiei la fundamentalismul de piață al FMI și la strategiile Consensului de la Washington. Liberalizarea a permis accesul pe piețele Africii al produselor din străinătate, însă țările africane dispuneau de puține bunuri pe care să le exporte. Deschiderea piețelor de capital nu a determinat un aflux de capital; investitorii au fost mai interesați de exploatarea resurselor naturale abundente ale Africii. Deseori, cerințele FMI au generat austeritate fiscală; deși toate țările trebuiau să învețe să se descurce cu propriile mijloace, FMI a mers mult mai departe decît era necesar. A impus constrîngeri care nu le permiteau țărilor care primiseră împrumuturi nici măcar să folosească în mod util sprijinul exterior redus de care beneficiau. În Etiopia, de exemplu, FMI a ajuns pînă-ntr-acolo încît a pretins ca această țară să nu apeleze la sprijin exterior în evaluarea echilibrului bugetar; în consecință, sprijinul exterior a fost orientat spre mărirea rezervelor, și nu către construirea de spitale, școli sau drumuri. Deloc surprinzător, strategiile nu au reușit să inducă dezvoltarea, iar povara datoriilor a rămas aceeași.

În anii '90, multe dintre țările Africii, printre care Nigeria, Kenya, Tanzania, Uganda, Etiopia și Ghana, s-au trezit cu noi lideri, aceștia părînd mai hotărîți decît cei anteriori să aplice strategii economice adecvate. Deficiturile și inflația au ajuns să fie controlate. Unii conducători, ca de exemplu Olusejun Obasanjo în Nigeria, Yoweri Museveni în Uganda, Benjamin Mkapa în Tanzania și Meles Zenawi în Etiopia, au luat atitudine față de corupție; chiar dacă aceasta nu a fost complet eradicată, s-au făcut progrese remarcabile. Uganda și Etiopia au cunoscut perioade de dezvoltare: Etiopia s-a dezvoltat cu peste 6 procente anual, din 1993 pînă în 1997, cînd a izbucnit războiul cu țara vecină, Eritrea; Uganda s-a dezvoltat, în medie, cu peste 4 procente anual, din 1993 pînă în 2000. Cîteva țări au făcut progrese mari în domeniul alfabetizării, iar dacă nu ar fi apărut epidemia de SIDA ar fi avansat mult în privința sănătății și a speranței de viață. Dar chiar și aceste țări care au înregistrat succese nu au reușit să atragă mulți investitori străini. Piețele imense ale Asiei, cu forța lor de muncă mai bine pregătită, infrastructura de calitate superioară și economiile cu dezvoltare rapidă s-au dovedit pur și simplu mai atractive pentru majoritatea companiilor multinaționale.

Deși economiile africane nu s-au dezvoltat, populația a evoluat. Africa fusese un continent cu terenuri foarte vaste; pămînturile și-au menținut productivitatea fiind lăsate nelucrate intervale mari de timp, însă odată cu presiunile din partea noii populații, acest lucru nu a mai fost posibil. Productivitatea agricolă a scăzut, iar sărăcia s-a accentuat. Din nou, globalizarea a ignorat Africa. Așa cum pînă și țările cu strategii macroeconomice adecvate nu au reușit să atragă investitori, Revoluția Verde, care a sporit enorm productivitatea agricolă în Asia, a fost ratată de Africa. În prezent, productivitatea sa agricolă reprezintă o treime din cea a Asiei. Iar de parcă acest lucru nu ar fi fost suficient, epidemia de SIDA a avut un efect dezastruos. Chiar și unele țări precum Botswana, care și-a gestionat bine economia și resursele – avînd o rată de dezvoltare anuală de 9 procente timp de aproape patru decenii după dobîndirea independenței față de Marea Britanie –, au înregistrat regrese în privința

speranței de viață. Ca un rezultat al acestor forțe, în primii ani ai secolului XXI, numărul oamenilor care trăiesc în sărăcie în Africa s-a dublat, în comparație cu nivelul înregistrat cu două decenii în urmă.

### *Asia de Sud*

În ultimele două decenii, cu excepția unei crize economice de la începutul anilor '90, India – o țară cu aproape 1,1 miliarde de locuitori – a cunoscut o dezvoltare anuală de 5 procente sau chiar mai mult. Se estimează că în 2006 dezvoltarea va atinge 8 procente.

Vreme de cîteva decenii după cîștigarea independenței, au dominat doctrinele socialiste, iar economia a stagnat, însă chiar și în acel interval guvernul pregătea terenul pentru realizările viitoare. Au fost fondate o serie de institute de tehnologie și științe, s-au făcut investiții în educație și cercetare care aveau să-și dovedească utilitatea în mileniul următor. Bangalore s-a impus drept capitală a sectorului tehnologic informațional al Indiei, fapt care se datorează înființării Institutului de Științe din India în 1909, pe un teren donat de Maharajahul din Mysore, cu sprijinul baronului industrial J.N. Tata.

Revoluția Verde din anii '70, care a promovat aplicarea unor tehnici agricole superioare și folosirea de semințe noi, a sporit enorm productivitatea. Totuși, dezvoltarea nu a luat avînt cu adevărat pînă către începutul anilor '80, cînd guvernul a renunțat la ostilitatea sa vădită față de afaceri și a anulat multe dintre restricțiile care obstrucționau sectorul privat[15]. Liberalizările de la începutul anilor '90 au avut un rol esențial în prelungirea impactului reformelor anterioare, însă chiar dacă guvernul a dat frîu liber investițiilor străine directe, a continuat totuși să restricționeze fluxurile de capital pe termen scurt. Abia în 2006, la cincisprezece ani după începerea reformelor pentru liberalizare, au început discuțiile referitoare la ajustarea – nu eliminarea – restricțiilor respective.

Apariția Internetului s-a dovedit a fi cel mai important moment de referință. Datorită noii tehnologii, India putea cel puțin să se bucure de avantajul investițiilor pe termen lung în educație, iar neajunsurile infrastructurii nu mai reprezentau un impediment. Oportunitățile create de expansiunea economică a Americii în anii '90 au ajutat și ele, într-un mod indirect[16]. Deși tehnologia a determinat scăderea costurilor comunicațiilor, investițiile mult prea mari în domeniul telecomunicațiilor au indus o scădere și mai accentuată, datorită excesului de capacitate a cablurilor de pe fundul Pacificului și a sateliților. De obicei, firmele care iau în considerare investițiile într-o țară în curs de dezvoltare trebuie să analizeze o listă lungă de avantaje și dezavantaje: salariile pot fi mici, în comparație cu cele din țările dezvoltate, însă lipsa infrastructurii poate presupune adesea costuri de transport mai ridicate, precum și servicii nesigure și scumpe în domeniul electricității și comunicațiilor. În cazul noului sector high-tech din India, diferența consta în faptul că aceste probleme legate de infrastructură erau fie irelevante (costul transportului pur și simplu nu conta), fie puteau fi surmontate. Companiile și-au construit generatoare proprii pentru a nu

depinde de oferta locală deficitară de electricitate. Sateliții, care puteau conecta intr-o nanosecundă firmele din India cu cele din Silicon Valley sau de oriunde din Europa și Statele Unite, au făcut posibilă efectuarea de convorbiri telefonice către orice destinație din lume, independent de sistemul telefonic defectuos din India.

De fapt, succesul Indiei are multe în comun cu cel al Chinei. În ambele țări, există o clasă de mijloc în plină expansiune de sute de milioane de oameni care încep să se bucure de viața prosperă pe care cei din Occident o trăiesc de atîta timp, iar în ambele țări există încă diferențe enorme între bogați și săraci. India a avut rezultate mult mai slabe decît China sub aspectul combaterii sărăciei – însă a reușit mult mai bine să prevină amplificarea inegalității, a diferențelor dintre regiuni și dintre cei foarte bogați și restul societății. Totuși, atît China, cît și India, chiar și atunci cînd au atins noi culmi ale succesului, au recunoscut că dezvoltarea nu mai poate continua în același ritm ca pînă acum. Ambele guverne s-au angajat să se axeze asupra sprijinirii sectorului rural stagnant ; ambele sînt preocupate de crearea de noi locuri de muncă pentru cei care abia se integrează în rîndul forțelor de muncă (de fapt, India a creat un sistem de garantare a locurilor de muncă în zonele rurale). Ambele guverne recunosc importanța tehnologiei și a educației pe piața globală competitivă și știu că acest lucru va necesita consolidarea investițiilor lor deja foarte mari în domeniul educației – în prezent, în Asia există de peste trei ori mai mulți absolvenți in domeniul ingineriei și științelor, în comparație cu Statele Unite. Provocarea constă in îmbunătățirea calității, în paralel cu amplificarea cantității.

Acum, țările în curs de dezvoltare din toată lumea observă Asia și exemplul de succes al acesteia, pentru a învăța de la ea. Nu este deloc surprinzător faptul că sprijinul global pentru Consensul de la Washington s-a diminuat. Eșecurile acestuia pot fi văzute în întreaga lume, în Africa, America Latină și în cazul economiilor aflate în tranziție. Testul cel mai clar a fost cel al tranziției de la comunism la o economie de piață ; cei care au respectat Consensul de la Washington au eșuat, cu excepția unei singure țări. În cel mai fericit caz, au reușit să atingă un nivel scăzut de dezvoltare ; în cazul cel mai rău, sînt afectate de inechități și instabilitate care continuă să se amplifice. Chiar și democrațiile par mai nesigure.

## O viziune asupra dezvoltării

În multitudinea de statistici și relatări care descriu țările în curs de dezvoltare – unele complet descurajante, altele promițînd speranțe enorme – este important să nu pierdem din vedere imaginea de ansamblu : succesul înseamnă o dezvoltare susținută, echitabilă și democratică, axată pe creșterea nivelului de trai, nu doar pe PIB-ul înregistrat. Desigur, venitul reprezintă o componentă importantă a nivelului de trai, însă același lucru se poate afirma și despre sănătate (evaluată, de exemplu, prin speranța de viață și mortalitatea infantilă) și educație[17]. Regele Bhutanului a vorbit despre „Fericirea Internă Brută", atunci cînd încerca să găsească strategii de dezvoltare

care să îmbunătăţească educaţia, sănătatea şi nivelul de trai în zonele rurale, dar şi în oraşe, păstrînd totodată valorile tradiţionale.

PIB-ul este o metodă convenabilă de evaluare a dezvoltării economice, însă nu reprezintă esenţa şi scopul final al acesteia. Trebuie ca dezvoltarea să poată fi susţinută. Toată lumea ştie că dacă toceşti pentru un examen vei obţine o notă mai bună, însă vei uita repede ceea ce ai învăţat. PIB-ul poate creşte prin exploatarea masivă a mediului, prin utilizarea neraţională a unor resurse naţionale reduse, prin credite externe – însă acest tip de dezvoltare nu poate fi susţinut. Papua Noua Guinee îşi taie pădurile tropicale, habitatul unui număr enorm de specii ; vînzările conduc la creşterea PIB-ului său în prezent, însă în douăzeci de ani nu va mai avea păduri pe care să le exploateze[18].

Totuşi, deoarece PIB-ul este relativ uşor de evaluat, a devenit o obsesie a economiştilor. Problema asociată cu acesta este însă faptul că ceea ce măsurăm este ceea ce năzuim să obţinem. Uneori, o creştere a PIB-ului este asociată cu diminuarea sărăciei, aşa cum a fost cazul în Asia de Est. Însă acest fapt nu a fost o întîmplare : guvernul a elaborat strategii pentru a se asigura că săracii profită la rîndul lor de avantaje. În alte regiuni, dezvoltarea a fost deseori însoţită de o accentuare a sărăciei şi uneori chiar de diminuarea veniturilor celor din clasa de mijloc. Acest lucru s-a întîmplat în Statele Unite între 1999 şi 2004 : venitul mediu a crescut cu 11 procente în termeni reali, însă venitul unei familii medii – venitul unei familii din centrul societăţii, al veritabilei familii medii din clasa de mijloc – a scăzut cu aproximativ 1.500 de dolari, corespunzător inflaţiei, sau în jur de 3 procente. În America Latină, din 1981 pînă în 1993, în timp ce PIB-ul a crescut cu 25%, procentul de populaţie care trăia cu mai puţin de 2,15 dolari pe zi a sporit de la 26,9% la 29,5%. Dacă creşterea economică nu este aceeaşi la toate nivelurile societăţii, atunci dezvoltarea a eşuat.

Guvernele din Asia de Est au realizat faptul că succesul necesită stabilitate socială şi politică, iar stabilitatea socială şi politică necesită la rîndul său atît o rată scăzută a şomajului, cît şi diminuarea inechităţilor. Pe lîngă descurajarea consumerismului, au fost limitate diferenţele extrem de mari între salarii. În China, cel puţin în primele etape ale dezvoltării, senior managerii aveau de obicei un salariu care nu depăşea triplul venitului unui muncitor obişnuit ; în Japonia, raportul era de zece la unu. (Spre deosebire de aceste cazuri, în ultimii ani, salariul unui senior manager din Statele Unite este de sute de ori mai mare decît cel al unui muncitor obişnuit[19].)

Consider că este important ca ţările să se axeze asupra echităţii, să se asigure că avantajele dezvoltării sînt împărtăşite la o scară cît mai mare. Echitatea reprezintă o chestiune morală covîrşitoare, însă este totodată necesară, dacă se doreşte o dezvoltare susţinută. Cea mai importantă resursă a unei ţări este populaţia acesteia, iar dacă o mare parte din populaţie nu-şi trăieşte viaţa la adevăratul său potenţial – drept urmare a faptului că nu are acces la educaţie sau pentru că suferă întreaga viaţă consecinţele malnutriţiei din copilărie – ţara nu va reuşi să-şi exploateze întregul potenţial. Ţările care nu investesc mult în educaţie întîmpină dificultăţi în atragerea investitorilor străini în domeniul afacerilor care depind de o forţă de muncă calificată – iar în prezent, din ce în ce mai multe afaceri depind parţial de existenţa

personalului calificat. La cealaltă extremă, nivelurile ample de inegalitate, în special ca o consecinţă a şomajului, pot declanşa revolte sociale ; se poate înregistra o creştere a nivelului criminalităţii, care ar crea un climat deloc propice afacerilor.

Nu contează numai venitul - fie acesta chiar venitul clasei de mijloc -, ci şi nivelul general de trai. Între aceste două coordonate pot exista discrepanţe. De obicei, dezvoltarea este însoţită de urbanizare, iar multe oraşe din ţările în curs de dezvoltare sînt murdare, poluate sonor, aglomerate, au sisteme de canalizare învechite şi aerul viciat. În martie 1991, poluarea aerului din Mexico City devenise atît de gravă, încît preşedintele Carlos Salinas de Gortari a ordonat închiderea unei mari rafinării de petrol. În transformarea din secolul al XIX-lea care a marcat Revoluţia Industrială din Europa şi Statele Unite, problemele legate de mediu erau atît de grave încît au condus la înrăutăţirea stării generale de sănătate şi la scurtarea speranţei de viaţă[20]. În Marea Britanie, prima ţară în care a avut loc Revoluţia Industrială, înălţimea medie - o coordonată a bunăstării individuale - a scăzut începînd cu sfîrşitul secolului al XVIII-lea şi pînă la mijlocul secolului al XIX-lea[21]. Din fericire, progresele din domeniul medicinei şi nutriţiei au făcut posibilă, cel puţin în parte, compensarea efectului factorilor de mediu, astfel încît în majoritatea ţărilor în curs de dezvoltare, cu excepţia celor afectate de epidemii de SIDA, speranţa de viaţă a crescut.

În prezent, comunităţile de specialişti în probleme de dezvoltare manifestă un interes sporit faţă de importanţa sănătăţii şi mediului. Totodată, există o preocupare mai intensă legată de securitatea economică - reflectînd importanţa acesteia din perspectiva muncitorilor obişnuiţi, după cum am observat în capitolul 1[22].

## Rolul pieţelor

În ultimele decenii modul de gîndire s-a schimbat destul de mult, nu numai sub raportul a ceea ce înseamnă dezvoltarea încununată de succes, ci şi al modului de realizare a acesteia[23]. În anii '60 şi '70 se considera că diferenţa dintre ţările mai puţin dezvoltate şi cele mai dezvoltate consta în lipsa de capital a primelor. Se punea accent pe economii şi investiţii. Acesta a fost motivul creării în 1944 a Băncii Mondiale - punerea la dispoziţia ţărilor în curs de dezvoltare a unui surplus de capital. Atunci cînd s-a dovedit că ajutorul extern şi facilitarea accesului la capital nu conduce la rezultatele sperate, mulţi specialişti în domeniul dezvoltării au emis ipoteza conform căreia pieţele ar fi o soluţie - deşi acestea nu reuşiseră să genereze dezvoltarea în anii ce au precedat sfîrşitul colonialismului[24]. Răspunsul la întrebarea „De ce pieţele nu au dat deja rezultate ?" s-a dovedit simplu : din cauza guvernelor. Prin urmare, dezvoltarea necesita o singură măsură : scoaterea din ecuaţie a guvernelor, privatizarea şi liberalizarea - eliminarea reglementărilor, reducerea cheltuielilor guvernului şi accentuarea restricţiilor privitoare la acordarea împrumuturilor.

Accentul pus pe importanţa pieţelor, apărut în anii '80, în timpul mandatelor lui Thatcher şi Reagan, a fost consolidat după căderea comunismului - o reacţie naturală

la eșecul economiilor planificate din fostele state comuniste. În ultimul deceniu al secolului XX, exemplele Rusiei și Americii Latine au demonstrat că strategia reducerii rolului guvernului a eșuat la rîndul său. În acel moment, au început căutările în vederea unor alte alternative. Unii economiști au apelat la variații minime ale aceleiași teme, diverse forme ale „plusului de piață" (sau plusul Consensului de la Washington) - adăugînd, de exemplu, importanța capitalului uman și în special a educației femeilor. Atunci cînd și aceste strategii au eșuat, s-a impus necesitatea unei modificări radicale a strategiei, a unei abordări mai complexe a dezvoltării - cu accente diferite în funcție de țară și de contextul temporal. Totuși, aceste strategii nu erau cu adevărat noi, ci erau variante ale strategiilor care funcționaseră atît de bine și pentru atît de mult timp în Asia de Est și în alte regiuni, însă care fuseseră ignorate vreme îndelungată de susținătorii Consensului de la Washington și ai fundamentalismului de piață.

## O abordare comprehensivă a dezvoltării

În perioada în care am fost economist-șef al Băncii Mondiale, iar președintele său era Jim Wolfensohn, instituția a susținut această abordare „comprehensivă" a dezvoltării[25]. A fost criticată pentru lipsa unei coordonate principale, însă această afirmație este pur și simplu eronată. În orice moment, există cîteva segmente asupra cărora este axată atenția - impedimentele economice, de exemplu. Totuși, abordarea comprehensivă a recunoscut pericolele unei preocupări centrale exclusiviste, care fusese o caracteristică a strategiilor de dezvoltare din trecut: școlile, în absența locurilor de muncă, nu vor genera dezvoltare, nici liberalizarea comerțului nu va impulsiona comerțul, în absența drumurilor și porturilor. China s-a dovedit expertă în modificarea centrului său de interes, pe măsură ce a avansat de-a lungul a trei decenii de dezvoltare. Cel de-al unsprezecelea plan cincinal al său, adoptat în martie 2006, a mutat accentul de pe exporturi pe creșterea cererii interne, recunoscînd presiunile protecționiste din ce în ce mai mari din întreaga lume. Pentru China, care are o rată a economiilor de peste 40% din PIB, capitalul pentru investiții nu mai reprezintă de mult o problemă; necesitatea curentă constă în stimularea consumului. La un moment dat, prioritatea a fost reprezentată de atragerea investitorilor străini; atunci cînd acest lucru a avut un succes imens, noua prioritate a devenit stimularea antreprenorilor interni.

Punerea la dispoziție a mai multor resurse și consolidarea piețelor - elementele principale ale strategiei de dezvoltare a Băncii Mondiale în deceniile anterioare - continuă să fie aspecte importante ale unei dezvoltări eficiente. Țările nu se pot dezvolta fără capital. Piețele sînt esențiale; ele contribuie la alocarea resurselor, asigurînd buna distribuție a acestora, fapt extrem de important în cazul unor resurse reduse. Abordarea comprehensivă presupune consolidarea piețelor, însă la fel de importantă este și consolidarea guvernului și identificarea - pe măsură ce fiecare țară atinge un anumit stadiu de dezvoltare - raportului corect al amestecului guvernului pe piață.

Realizările din Asia le reflectă pe cele din Statele Unite și din alte țări din lumea industrializată: guvernul joacă un rol important. Raportul corect dintre guvern și piețe va fi diferit, în funcție de țară și de intervalul de timp. În China, de exemplu, atunci cînd guvernul era suficient de dezvoltat, provocarea a constat în dezvoltarea pieței, fapt care s-a produs în perioada de după Revoluția Culturală, în anii '80, cînd economia Chinei a început ascensiunea uimitoare care continuă și astăzi[26]. Desigur, ceea ce contează mai mult nu este doar dimensiunea guvernării, ci măsurile întreprinse de guvern. O componentă esențială a dezvoltării rapide a Chinei a fost reprezentată de întreprinderile orășenești și rurale fondate de comunitățile locale. Guvernul s-a retras din agricultură și a acordat familiilor dreptul de control asupra pămîntului, iar productivitatea agricolă a crescut. Concomitent, guvernul central a renunțat să micromanagerieze fiecare detaliu al economiei, pentru a gestiona ansamblul economic, ceea ce a inclus și asigurarea finanțării necesare dezvoltării infrastructurii. Pe măsură ce tranziția Chinei a evoluat, guvernul și-a dat seama că succesul continuu va necesita legi mai drastice privitoare la conducerea corporațiilor. Totodată, a conștientizat faptul că, în strădania de a consolida piețele, fuseseră neglijate unele domenii cum ar fi educația rurală și sănătatea. Planul cincinal din 2006 își propune să elimine aceste dezechilibre.

Lista domeniilor potențiale în care poate acționa guvernul este destul de mare. În prezent, există un consens aproape general cu privire la faptul că guvernul trebuie să se implice în oferirea educației primare, a cadrului legal, a infrastructurii și a unor elemente de securitate socială, în reglementarea competiției, a băncilor și a consecințelor asupra mediului. După cum am observat, țările din Asia de Est au considerat că guvernele ar trebui să facă mai mult și că ține de responsabilitatea lor să asigure locuri de muncă suficiente și să încurajeze activ dezvoltarea, guvernele lor continuînd să se preocupe de inechități și de stabilitatea socială. În Malaysia, rolul guvernului s-a extins și într-o altă direcție. Timp de decenii, guvernul malaysian a desfășurat un program agresiv de „acțiune afirmativă" destinat întrajutorării etnicilor malaysieni. Aceasta a reprezentat o componentă importantă a constituirii națiunii; concepția conform căreia toate grupurile vor beneficia de pe urma unei societăți mai stabile și mai echitabile a fost larg acceptată, chiar dacă unii membri ai comunității etnice chineze din Malaysia au pierdut unele oportunități ca rezultat. Totuși, deoarece guvernul s-a asigurat că toată lumea va profita de avantajele dezvoltării, s-a reușit în mare parte evitarea conflictului etnic.

### *În centrul dezvoltării se află oamenii*

Dezvoltarea înseamnă transformarea vieților oamenilor, nu doar a economiilor. Strategiile privitoare la educație sau ocupabilitatea forței de muncă trebuie analizate din această dublă perspectivă: modul în care ele stimulează dezvoltarea și îi influențează pe indivizi în mod direct. Economiștii discută despre educație ca despre un capital uman: investițiile în oameni garantează un profit, asemeni investițiilor în utilaje, însă educația înseamnă mai mult decît atît. Educația facilitează conștientizarea ideii că schimbarea este posibilă, că există și alte modalități de organizare a producției,

deoarece predă principiile de bază ale științei moderne și elemente de raționament analitic și stimulează capacitatea de învățare. Amartya Sen, laureată a premiului Nobel, a evidențiat capacitățile pe care le dezvoltă educația, precum și libertatea implicită pe care o aduce indivizilor[27].

Așa cum atenția acordată PIB-ului are drept efect un interes prea scăzut față de strategiile de dezvoltare, și atenția acordată numărului de ani de școlarizare poate determina o viziune prea îngustă în privința strategiilor educaționale. Numărul anilor de școlarizare reprezintă un indicator important al nivelului la care se situează țara respectivă sub raportul promovării educației, însă la fel de important este și ceea ce se predă în școli. Educația trebuie să fie compatibilă cu ceea ce vor face oamenii după absolvire. În Etiopia, guvernul lui Meles Zenawi și-a dat seama că indiferent dacă și cele mai ambițioase programe de dezvoltare vor da rezultate, majoritatea celor care frecventează în prezent școlile rurale vor fi tot fermieri cînd vor crește, astfel încît a încercat să modifice curriculumul, pentru a-i ajuta să devină fermieri mai pricepuți. Educația a fost considerată un mijloc de evadare din mediul rural, o șansă de a obține un loc de muncă mai bun, în orașe. În prezent, este considerată totodată și o modalitate de perfecționare, de creștere a veniturilor, chiar și în cazul celor care rămîn în sectorul rural. Educația poate fi utilizată în vederea promovării sănătății și a mediului, precum și pentru predarea unor aptitudini tehnice. În școli, elevii au posibilitatea de a învăța despre riscurile asociate cu plasarea latrinelor în locuri cu altitudine mai mare decît sursa de apă potabilă sau care sînt pericolele poluării aerului din locuințe - fumul înecăcios din colibele lipsite de ventilație - și măsurile pe care le pot lua în aceste privințe.

În privința educației, este importantă o abordare dintr-o perspectivă largă. Mult prea adesea, instituțiile responsabile cu dezvoltarea internațională, cum ar fi Banca Mondială, s-au axat îndeosebi asupra educației primare. Este un fapt justificat: rezultatele sînt notabile, iar multe țări alocau fonduri disproporționate din bugetele destinate educației în vederea educației universitare a copiilor din clasele de elită. În plus, existența unei baze solide reprezentate de educația primară este esențială, în vederea identificării candidaților celor mai adecvați pentru o educație aprofundată. Totuși, chiar dacă trebuie diminuate diferențele din perspectivă informațională dintre țările dezvoltate și cele mai puțin dezvoltate, trebuie să existe și un sistem solid al învățămîntului gimnazial și universitar[28].

Desigur, nu este prea util să existe indivizi cu o educație superioară care nu-și găsesc locuri de muncă. Fără locuri de muncă adecvate, țările în curs de dezvoltare vor pierde acest capital intelectual atît de necesar, copiii cei mai înzestrați, în care au investit enorm prin intermediul educației primare și gimnaziale și uneori chiar și la nivel universitar, în favoarea țărilor dezvoltate. Acest fapt este numit deseori „exodul de creiere", o altă modalitate prin care țările în curs de dezvoltare sfîrșesc prin a le sprijini pe cele dezvoltate[29]. În limbajul său colocvial caracteristic, fostul prim-ministru malaysian, Mahathir bin Mohamad, a numit această pierdere un furt al proprietății intelectuale a țărilor în curs de dezvoltare. După cum vom observa în capitolul 4, pentru a proteja proprietatea intelectuală, țările dezvoltate susțin că prețurile medicamentelor sînt mari pentru a acoperi costul eșecurilor, al cercetărilor care nu conduc

la medicamente eficiente. Mahathir susține că aceeași logică se aplică și în cazul educației : o țară pune la dispoziția tuturor tinerilor săi educație, pentru ca uneori cei mai buni să migreze în Occident - iar țările în curs de dezvoltare nu beneficiază de nici o compensație.

*Importanța comunității*

Piețele, guvernul și indivizii sînt cei trei piloni ai unei strategii de dezvoltare eficiente. Cel de-al patrulea pilon este reprezentat de comunitate, de oamenii care lucrează împreună, beneficiind adesea de sprijinul guvernului sau al unor organizații nonguvernamentale. În multe țări în curs de dezvoltare, o mare parte din activitățile colective se desfășoară la nivel local. În Bali și într-o mare parte din Asia, irigațiile agricole sînt facilitate de o rețea de canale. Menținerea acestora este o atribuție a comunității, care asigură distribuția echitabilă a apei între sate și între săteni.

Povestea băncii Grameen pentru credite foarte mici din zona rurală a Bangladeshului, care oferă împrumuturi mici femeilor sărace din sate - beneficiind de o dobîndă mult mai avantajoasă decît indivizii bogați din orașe -, este binecunoscută. Aceste programe au avut un succes atît de mare doarece au implicat grupuri de femei care și-au asumat responsabilitatea una pentru cealaltă, ajutîndu-se reciproc și avînd grijă ca fiecare să-și achite datoriile[30]. O organizație similară, BRAC (Bangladesh Rural Advancement Committee - Comitetul pentru dezvoltare rurală a Bangladeshului), tot nonguvernamentală, este și mai mare decît Grameen, iar ambele s-au implicat într-o varietate largă de acțiuni. În prezent, construiesc școli, conduc o universitate, vînd telefoane mobile, finanțează credite ipotecare și oferă servicii în domeniul sănătății și legal. A face cunoștință cu realizările lor este o experiență extraordinară : grupuri de femei așezate pe pămînt în șiruri, discutînd cu mîndrie despre ceea ce au făcut cu sumele mici pe care le-au primit drept împrumut, copii din școlile rurale cele mai rudimentare recitîndu-și lecțiile și reclame pe întreg teritoriul Bangladeshului la programele de telefonie mobilă care fac posibilă legătura dintre mii de oameni săraci și îi ajută să se integreze în lume după secole de izolare.

În august 2003, am vizitat o fabrică de nutrețuri pentru păsări condusă de BRAC. Unul dintre primele lucruri pe care le făcuseră femeile cu împrumuturile primite de la BRAC a fost să cumpere pui de găină, pe care îi puteau crește pentru ouă sau carne. În scurt timp, mulți pui au murit, deoarece îngrijirea lor în primele zile de viață necesita cunoștințe și o atenție pe care femeile nu erau capabile să le-o ofere. În loc să renunțe la proiect, angajații BRAC au inițiat un program de îngrijire a puilor de găină, astfel încît aceștia să fie încredințați femeilor doar atunci cînd erau suficient de maturi pentru a supraviețui. Și-au dat seama că era nevoie de nutrețuri de calitate superioară, astfel că au înființat o firmă de nutrețuri pentru animale și au vîndut nutrețurile femeilor care se ocupau cu creșterea puilor. Astfel, BRAC a adus prosperitate și locuri de muncă, prin intermediul lanțului de aprovizionare : de la ouă la pui de găină și la procesarea nutrețurilor pentru păsări.

Dacă nu ar fi existat BRAC și Grameen, fermierii din Bangladesh ar fi fost și mai săraci decît în prezent. Nivelul sănătății s-a îmbunătățit, iar rata natalității a scăzut,

ca urmare a eforturilor acestor organizaţii şi ale altora asemănătoare. Speranţa de viaţă a crescut cu 12 procente în doisprezece ani, atingînd 62 de ani în 2002, iar rata de creştere a populaţiei a scăzut la 1,7 procente, de la 2,4 procente, cît înregistra în 1990. Modelul de microfinanţare aplicat de BRAC şi de Grameen a fost copiat în toată lumea. Cheia succesului programelor lor constă în faptul că sînt inspirate de comunităţile pe care le deservesc şi se adresează nevoilor oamenilor din comunităţile respective.

Banca Grameen şi BRAC ştiu, de exemplu, că succesul nu a depins numai de creşterea păsărilor, ci şi de modificarea structurilor de putere în cadrul comunităţii, oferindu-le mai multe resurse economice celor mai săraci dintre săraci, îndeosebi femeilor, care fuseseră tratate vreme îndelungată drept cetăţeni inferiori. Comunitatea a fost consolidată cu ajutorul sprijinului sanitar şi legal şi prin intermediul programelor educaţionale instituite. Am participat la o oră de curs la nivel primar cu privire la dreptul familial, desfăşurată la iniţiativa BRAC, în care femeile erau învăţate care sînt principalele lor drepturi legale, inclusiv elemente de bază despre legile divorţului, astfel încît să ştie în ce constă protecţia de care beneficiază în caz de abuz fizic şi de abandon din partea soţilor lor. Multe dintre ele nu ştiau că legea din Bangladesh nu permite divorţul islamic rapid. Cursurile iniţiate de BRAC le ajută nu numai oferindu-le informaţii despre drepturile lor, ci şi prin faptul că ajung să conştientizeze aceste drepturi. Programele de acordare a creditelor iniţiate de Grameen contribuie la consolidarea acestor iniţiative: sînt aprobate numai ipotecile pe locuinţe deţinute de femei, astfel încît bărbaţii au o motivaţie economică pentru a rămîne alături de soţiile lor.

Studiile efectuate de Banca Mondială au evidenţiat importanţa implicării comunităţii, descoperind că participarea locală în alegerea şi elaborarea proiectelor determină creşterea şanselor de succes[31]. În prezent, Banca Mondială desfăşoară un program care alocă granturi în valoare de 25.000 de dolari pentru comunităţi, care pot cheltui banii după bunul lor plac. Thailanda este una dintre ţările care au copiat programul şi au acordat comunităţilor locale puterea de decizie. Argumentul hotărîtor în sprijinul acestor programe este următorul: oamenii din sate ştiu mai bine decît oricine ce anume ar conta în viaţa lor; ştiu cum sînt cheltuiţi banii, iar orice tip de corupţie îi afectează în mod direct. Dacă au participat la planificarea şi executarea unui proiect, există mai multe şanse să aibă un sentiment de proprietate, să se dedice realizării cu succes a acestuia, prin urmare există o probabilitate mai mare să primească fondurile necesare continuării derulării proiectului. De exemplu, în India şi în multe alte ţări în curs de dezvoltare, femeile petreceau foarte mult timp deplasîndu-se pînă la sursa de apă, aducînd apa necesară pentru gătit şi spălat. Oamenii din cadrul comunităţii ştiau cel mai bine unde ar trebui plasată o fîntînă nouă, de aceea proiectele de alimentare cu apă din India care au apelat la participarea comunităţilor locale au avut mult mai mult succes decît programele elaborate în afara comunităţilor. Desigur, s-au înregistrat şi eşecuri, aşa cum s-a întîmplat în Timorul de Est, unde unele granturi locale au fost cheltuite necorespunzător, însă în ansamblu este evident că implicarea comunităţilor facilitează dezvoltarea.

## Dificultăţile implementării

Succesul dezvoltării nu presupune doar o viziune şi un plan: ideile trebuie transformate în proiecte şi strategii. Cînd lucram la Banca Mondială, se afirma deseori în legătură cu eşecurile evidente că strategia noastră fusese corectă, însă nu fusese bine implementată. Eşecurile erau puse pe seama birocraţilor – în special a celor din ţările în curs de dezvoltare, deşi uneori şi a celor de la Banca Mondială sau FMI – pentru că nu acordaseră suficientă atenţie anumitor detalii. Însă strategiile trebuie concepute astfel încît să poată fi implementate de oameni obişnuiţi, iar dacă acest lucru este evident imposibil, dacă apar iar şi iar probleme legate de implementare, atunci undeva există o greşeală fundamentală.

Gestionarea schimbării este extrem de dificilă. Este evident că iniţierea unor reforme majore nu dă rezultate. Terapia de şoc a eşuat în Rusia. „Marele Salt Înainte" al Chinei din anii '60 a fost o catastrofă. Desigur, nu contează numai ritmul schimbării, ci şi ordinea reformelor. În Rusia, privatizarea a fost făcută înainte de fundamentarea unor sisteme adecvate de colectare a taxelor şi de control al noilor afaceri private. Liberalizarea fluxului liber de valută străină înainte de consolidarea sistemului bancar s-a dovedit a fi un dezastru în Indonezia şi în Thailanda. Educarea oamenilor fără a le garanta locuri de muncă este o reţetă pentru nemulţumiri şi instabilitate, nu pentru dezvoltare. La rîndul său, şi echilibrul este important: a permite adîncirea diferenţelor dintre veniturile din mediul urban şi cel rural garantează probleme. Multe strategii de dezvoltare care nu au fost bine implementate au eşuat pentru că se bazau pe o viziune defectuoasă a dezvoltării. Ţările de succes au o viziune mai largă privitoare la ceea ce înseamnă dezvoltarea şi politici mai comprehensive pentru stimularea acesteia. Deoarece au acordat atenţie unor elemente precum cele descrise mai sus, au reuşit să implementeze schimbările într-un mod mai eficient.

### *Guvernarea*

O mare parte din controversa legată de dezvoltare se axează pe modul în care ţările industrializate avansate pot oferi mai multe resurse cu mai multă eficienţă – prin intermediul ajutoarelor, al ştergerii datoriilor şi prin investiţii directe – şi în care pot pune la dispoziţie mai multe oportunităţi, apelînd la reforma acordurilor comerciale globale. Însă chiar dacă globalizarea va reuşi să acorde ţărilor în curs de dezvoltare mai multe resurse şi să le ofere mai multe oportunităţi, dezvoltarea nu este garantată. Ţările respective trebuie să fie capabile să gestioneze bine resursele şi să profite de noile oportunităţi. Fiecare ţară are această responsabilitate. Un factor esenţial care influenţează modul în care se va descurca fiecare ţară este „calitatea" instituţiilor sale publice şi private, care, la rîndul său, este asociată cu modul în care sînt luate deciziile şi în al cui interes, un subiect desemnat în ansamblu prin termenul „guvernare".

În prezent, ţările în curs de dezvoltare manifestă un interes extrem de mare faţă de un aspect vital al guvernării: corupţia. Consider că acest fapt are efectele sale.

Desigur, exemplele de corupţie nu vor dispărea complet. Nici o ţară nu este imună faţă de corupţie, iar aceasta ia diverse forme în ţări diferite. Corupţia asociată cu contribuţia marilor corporaţii la campaniile electorale din ţările industrializate avansate, despre care vom discuta în capitolul 7, are o amplitudine mai mare şi, în unele privinţe, este mai dăunătoare pentru procesele democratice, în comparaţie cu corupţia meschină, însă mai pervazivă, care implică mituirea cu sume mici a funcţionarilor publici. Atunci cînd aceştia duc o existenţă care se bazează pe un salariu minim, este de înţeles, deşi nu pardonabil, faptul că pretind mită înainte de a se achita de îndatoririle care le revin. Cel puţin, avantajele materiale obţinute în acest mod descalificant sînt folosite pentru a cumpăra mîncare sau pentru a le asigura educaţia copiilor lor.

Singapore a demonstrat că pedepsele drastice şi salariile mari ale guvernanţilor pot diminua rapid acest tip de corupţie. Şi mai remarcabil este progresul făcut de ţările care nu îşi permit să urmeze exemplul statului Singapore. În Etiopia, guvernul este atît de inflexibil în lupta contra corupţiei, încît comunitatea oamenilor de afaceri este nemulţumită de zelul excesiv. În Uganda, guvernul a făcut publice toate cecurile trimise la nivel local, astfel încît sătenii ştiu ce sume trebuie să primească şi se pot asigura că intermediarii dintre Kampala şi sate nu îşi păstrează partea lor. În Nigeria, guvernul a promis să facă publice sumele primite de la companiile de petrol, astfel încît cetăţenii să se asigure că nu se produc delapidări. În Thailanda, noua constituţie include o prevedere conform căreia cetăţenii au dreptul să ştie ce face guvernul lor – prevedere echivalentă cu Legea privind libertatea informaţiei. Prevederi asemănătoare au fost adoptate în mai multe ţări în curs de dezvoltare. Aceste succese reprezintă iniţiative lăudabile în direcţia cea bună – însă prea adesea nu au jucat decît un rol minor în culturile dominate de corupţie.

Occidentul poate întreprinde două lucruri pentru a ajuta ţările în curs de dezvoltare să-şi consolideze guvernarea democratică. Primul este simplu: să nu submineze democraţia. (Deşi majoritatea ţărilor care au avut mai multe realizări au sisteme politice deloc democratice, progresul continuu al ţărilor din Asia de Est după democratizare şi succesul Indiei sugerează că succesul economic este complet compatibil cu democraţia.) În tot mai multe ţări li se vorbeşte oamenilor despre importanţa democraţiei, însă imediat ce au înţeles ce înseamnă acest lucru, li se spune şi că ceea ce îi interesează cel mai mult – ansamblul rezultatelor economiei lor, care determină ritmul apariţiei locurilor de muncă şi al inflaţiei – este prea important pentru a fi lăsat pe seama proceselor politice democratice. Condiţiile FMI subminează democraţia, acesta fiind – fapt discutabil – şi cazul insistenţelor ca politica monetară să nu mai fie de competenţa proceselor politice democratice, ci să devină responsabilitatea „experţilor". Multe acorduri comerciale internaţionale – în special cele bilaterale, despre care vom discuta în capitolul următor – au acelaşi efect, deoarece delimitează activităţile legitime ale unor guverne alese în mod democratic.

Cel de-al doilea lucru este la fel de important şi va fi analizat pe larg în capitolul 5: ţările dezvoltate ar trebui să depună mai multe eforturi pentru a reduce probabilitatea de apariţie a corupţiei, prin limitarea secretizării bancare, sporirea transparenţei şi luarea unor măsuri anticorupţie. Fiecare mită necesită prezenţa unui mituit şi a unui mituitor – iar mult prea adesea mituitorul provine dintr-o ţară dezvoltată. Corupţia

ar apărea chiar şi dacă nu ar exista refugii sigure în care să fie depozitaţi banii şi în care cei corupţi să-şi poată menţine stilul de viaţă chiar şi după ce delictul lor a fost descoperit ; însă conturile bancare secrete facilitează acest lucru.

## Mecanismele globalizării – avantaje pentru mai mulţi oameni

În cartea sa apărută în 2005, *The World is Flat*, Thomas L. Friedman afirmă că globalizarea şi tehnologia au determinat „aplatizarea" lumii, creînd un teren uniform pe care ţările dezvoltate şi cele mai puţin dezvoltate pot concura cu şanse egale[32]. Autorul are dreptate cu privire la faptul că au existat schimbări dramatice în economia globală, în peisajul global ; în *unele* privinţe, lumea nu a fost niciodată mai plată, indivizii din diferite părţi ale sale fiind mai interconectaţi decît au fost vreodată, dar lumea nu este plată[33].

Ţările care doresc să facă parte din noua lume a globalizării high-tech au nevoie de tehnologii noi, de calculatoare şi de alte echipamente pentru a se putea conecta cu restul lumii. Indivizii care vor să concureze în această economie globală trebuie să posede capacităţile şi resursele necesare. Unele regiuni din India, cum ar fi Bangalore, dispun atît de tehnologie, cît şi de oameni capabili să o utilizeze, însă nu acelaşi lucru se poate spune şi despre Africa. Pe măsură ce globalizarea şi noile tehnologii reduc decalajul dintre anumite zone din India şi China şi ţările industrializate avansate, decalajul dintre Africa şi restul lumii se amplifică. De asemenea, în interiorul ţărilor, decalajul dintre săraci şi bogaţi sporeşte – şi, odată cu el, decalajul dintre cei care pot face faţă unei competiţii globale şi cei care nu reuşesc.

Tehnologia avansată reprezintă un joc cu miză ridicată, care necesită investiţii mari (din partea guvernelor şi ţărilor). Ţările industrializate avansate şi firmele lor mari dispun de resursele necesare ; multe alte ţări nu le deţin. Este remarcabil cît de bine s-au descurcat India şi China, avînd în vedere dezavantajele lor.

Nu numai că lumea nu este plată ; din multe puncte de vedere, inegalităţile s-au accentuat. Ţările din Asia de Est au reuşit să valorifice globalizarea ; succesul lor este cel mai bun argument în sprijinul beneficiilor pe care le poate aduce globalizarea şi altor ţări în curs de dezvoltare. Totuşi, pentru unele dintre cele mai sărace ţări ale lumii, dependente de ajutoare acordate de Banca Mondială, de FMI sau de donatori din Europa, America şi Japonia, condiţiile impuse pentru a primi ajutoarele respective – deşi mai puţin oneroase decît în trecut – pot încă să le împiedice să aplice strategiile economice pe care le-ar alege singure, inclusiv strategii de tipul celor care s-au dovedit a fi atît de eficiente în Asia de Est. Acordurile comerciale recente au determinat îngreunarea aplicării acestor strategii, care au devenit aproape imposibil de urmat – promovarea tehnologiei, diminuarea decalajului informaţional, utilizarea pieţelor financiare drept catalizator al dezvoltării.

Faptul că ţările în curs de dezvoltare au deja un handicap preexistent este destul de serios – însă regulile jocului tind să fie împotriva lor, iar sub unele aspecte această

consecinţă se agravează. Comerţul global şi regimurile financiare conferă ţărilor industriale avansate un avantaj evident. În capitolele următoare, voi descrie amănunţit modul în care acestea funcţionează în beneficiul ţărilor industrializate dezvoltate şi în detrimentul săracilor.

În unele privinţe, la fel de îngrijorător este modul în care noile tehnologii (consolidate de prevederi comerciale noi) sporesc puterea de piaţă a unor firme dominante în prezent, cum ar fi Microsoft, toate provenind din ţările dezvoltate ; pentru prima oară, într-o industrie globală cheie, există un monopol aproape global, atît de puternic încît pînă şi firmele foarte inovatoare din Statele Unite, ca de exemplu Netscape, care a conceput primul browser, pot fi învinse foarte uşor. În aceste condiţii, ce şanse au firmele cu capital mai redus, mai puţin inovatoare, din ţările în curs de dezvoltare ? În cel mai bun caz, acestea pot culege firimiturile - pot ocupa nişe prea mici pentru ca giganţii să-şi mai bată capul cu ele. Microsoft controlează piaţa atît de bine încît a ameninţat sus şi tare că se va retrage din Coreea, dacă aceasta continuă să desfăşoare activităţi antitrust împotriva sa, confirmînd tacit afirmaţiile referitoare la controlul exagerat al pieţei, deoarece în caz contrar, ameninţarea sa de a se retrage nu ar fi avut nici o valoare.

În capitolele următoare, voi explica mai amănunţit aceste eşecuri ale globalizării, inclusiv modul în care acordurile comerciale, în loc să creeze oportunităţile promise, au condus uneori la apariţia unui teren şi mai abrupt - un teren atît de inegal încît acordurile comerciale recente au contribuit la agravarea situaţiei ţărilor celor mai sărace. Totodată, aceste acorduri au condamnat la moarte mii de oameni din ţările în curs de dezvoltare care sufereau de boli precum SIDA, pentru care există deja medicamente care fac minuni. Vom analiza modul în care corporaţiile jefuiesc resursele naturale ale ţărilor, lăsînd în urmă consecinţele devastării mediului - şi modul în care cadrul legal adoptat le permite să nu îşi asume responsabilitatea. Vom vedea cum ţările cele mai bogate din lume refuză să ia măsuri cu privire la cea mai importantă problemă ecologică a lumii - încălzirea globală -, ale cărei efecte devastatoare se vor face simţite mai ales în unele dintre ţările cele mai sărace. Vom vedea cum guvernele occidentale au permis menţinerea unor monopoluri globale şi carteluri, în detrimentul celor din ţările în curs de dezvoltare.

Desigur, dacă ţările în curs de dezvoltare şi-ar fi rezolvat mai eficient toate problemele proprii, dacă ar fi avut guverne mai oneste, interese speciale mai puţin influente, companii mai eficace, muncitori mai bine instruiţi - de fapt, dacă nu ar fi fost afectate de toate neajunsurile asociate cu sărăcia -, atunci ar fi putut să facă faţă mai bine acestei globalizări injuste şi disfuncţionale. Însă dezvoltarea este destul de dificilă în orice condiţii. Există puţine poveşti de succes - scurta noastră privire de ansamblu asupra lumii ne-a dezvăluit o lume plină de eşecuri. Restul lumii nu poate rezolva toate problemele ţărilor în curs de dezvoltare. Acestea trebuie să se descurce singure. Totuşi, putem crea un teren de joacă mai puţin inechitabil. Ar fi şi mai bine dacă am acorda un avans ţărilor în curs de dezvoltare. Acest lucru are un fundament moral, însă şi un fundament legat de propriile noastre interese. Dezvoltarea lor va facilita dezvoltarea noastră. Amplificarea stabilităţii şi securităţii ţărilor în curs de dezvoltare va contribui la amplificarea stabilităţii şi securităţii în ţările dezvoltate.

## Capitolul 3

# Spre un comerț extern bazat pe reciprocitate

Un acord comercial care ar fi trebuit să aibă succes a fost cazul celui dintre Mexic, Statele Unite și Canada. Implementat în 1994, acordul NAFTA (North American Free Trade Area) a creat ceea ce la vremea respectivă era cea mai mare zonă de comerț liber din lume, cu 376 milioane de locuitori și un PIB de aproape 9 mii de miliarde de dolari[1]. Pactul a făcut posibilă deschiderea către Mexic a celei mai bogate țări din lume, Statele Unite. Aceste două țări aveau o istorie comună - deși nu întotdeauna armonioasă. Dinspre Mexic s-a îndreptat spre Statele Unite un val mare de imigranți; în zone vaste din Statele Unite se vorbește spaniola, iar Statele Unite se bazează pe forța de muncă mexicană în domenii precum agricultura, industria și serviciile necalificate. În Statele Unite trăiesc, legal sau ilegal, aproximativ 10 milioane de mexicani - o zecime din populația Mexicului[2]. Pe măsură ce mexicanii vin să muncească în Statele Unite, mulți rămîn aici, se căsătoresc cu cetățeni americani, își cresc copiii, iar în prezent au ajuns chiar să domine comunitățile din unele state cum ar fi California, Texas și Arizona. Chiar și înainte de NAFTA, Mexicul și Canada erau cei mai importanți parteneri de comerț ai Americii, precum și țările cele mai vizitate de cetățenii americani.

Legăturile dintre cele două țări, asociate cu diferențele dintre puterea lor economică și politică, au creat tensiuni. Există o zicală mexicană care afirmă: „Mexicul - atît de departe de Dumnezeu, atît de aproape de Statele Unite". Venitul pe cap de locuitor al Americii este de șase ori mai mare decît al Mexicului. Decalajul corespunzător dintre salarii, împreună cu rata mare a șomajului din Mexic, exercită o presiune enormă asupra graniței, mii de oameni riscîndu-și viața pentru a o traversa în mod ilegal. Statele Unite nu au nici un interes să se învecineze la sud cu o țară săracă, instabilă, iar susținătorii NAFTA au sperat că pactul va contribui la dezvoltarea economiei Mexicului și va ajuta să prospere această țară cu o artă, istorie și cultură bogate. În loc să se întîmple astfel, după mai mult de zece ani, este clar că NAFTA nu a avut succes. Deși nu a reprezentat dezastrul pe care îl anticipau criticii săi, nu a adus nici toate avantajele preconizate de susținătorii săi.

Promotorii liberalizării comerțului cred că aceasta va aduce o prosperitate fără precedent. Ei doresc ca țările dezvoltate să se deschidă față de exporturile din țările în curs de dezvoltare, să-și liberalizeze piețele, să elimine barierele înființate de

indivizi din calea fluxului de bunuri şi servicii şi să lase globalizarea să-şi înfăptuiască miracolele. Totuşi, liberalizarea comerţului reprezintă unul dintre cele mai controversate aspecte ale globalizării : în opinia multora, costurile pe care le presupune – salarii mai mici, creşterea ratei şomajului, pierderea suveranităţii naţionale – depăşesc presupusele avantaje ale unei eficienţe sporite şi ale dezvoltării accelerate.

Parţial, comerţul liber nu a funcţionat deoarece nu a fost testat : acordurile comerciale din trecut nu au fost nici liberale, nici echitabile, ci asimetrice, permiţînd pătrunderea pe pieţele din ţările în curs de dezvoltare a produselor din ţările industrializate avansate, fără o reciprocă absolută. În calea comerţului au fost menţinute o serie de bariere discrete, dar eficiente. Această globalizare asimetrică a creat un dezavantaj pentru ţările în curs de dezvoltare ; le-a agravat situaţia, în comparaţie cu situaţia unui regim comercial cu adevărat liber şi echitabil.

Însă chiar dacă acordurile comerciale ar fi fost cu adevărat liberale şi echitabile, nu toate ţările ar fi beneficiat de pe urma lor – sau nu mult – iar chiar şi în ţările care au avut de cîştigat, nu toţi oamenii s-ar fi bucurat de avantaje. Chiar dacă barierele din calea comerţului sînt eliminate în mod simetric, nu toată lumea se situează pe poziţii egale, pentru a profita de noile oportunităţi. Celor din ţările industrializate avansate le este uşor să valorifice oportunităţile create de deschiderea pieţelor din ţările în curs de dezvoltare şi trec rapid la acţiune, însă cei din ţările în curs de dezvoltare se confruntă cu multe impedimente. Deseori lipseşte infrastructura necesară transportului produselor spre pieţe şi poate fi nevoie de cîţiva ani pentru ca bunurile produse să întrunească standardele impuse de ţările industrializate avansate. Acestea sînt cîteva dintre motivele pentru care, atunci cînd, în februarie 2001, Europa şi-a deschis în mod unilateral pieţele pentru cele mai sărace ţări ale lumii, nu a urmat aproape nici o extindere a comerţului. Îndeplinirea promisiunii conform căreia liberalizarea comerţului duce la amplificarea comerţului necesită multe alte măsuri, după cum vom vedea în continuare.

În plus, liberalizarea comerţului expune ţările la mai multe riscuri, iar ţările în curs de dezvoltare (şi muncitorii lor) sînt mai puţin pregătite să şi le asume. Muncitorii din Statele Unite şi din Europa se tem că îşi vor pierde slujbele, ca urmare a creşterii importurilor, însă muncitorii din aceste ţări au o plasă de siguranţă : educaţia, care le facilitează tranziţia de la o slujbă la alta ; mulţi dintre ei au conturi în bancă şi primesc ajutoare sociale care le permite să facă mai uşoară tranziţia între locurile de muncă. Muncitorii din ţările în curs de dezvoltare nu beneficiază de nici una dintre aceste facilităţi.

În cele din urmă, chiar dacă este impulsionat comerţul, nu toată lumea va avea de cîştigat. Teoria liberalizării comerţului (care presupune existenţa unor pieţe perfecte şi ipoteza unei liberalizări echitabile) promite doar că ţara, în ansamblul ei, va avea de cîştigat. Conform teoriei, vor exista şi pierzanţi. În principiu, cîştigătorii îi vor compensa pe aceştia ; în practică, acest lucru nu se întîmplă aproape niciodată. Dacă toate avantajele sînt direcţionate doar către indivizii din vîrful ierarhiei, atunci liberalizarea comerţului duce la apariţia unor ţări bogate, cu oameni săraci, unde chiar şi cei din clasa de mijloc vor avea de suferit. Astfel, dacă liberalizarea nu este bine

gestionată, situația majorității cetățenilor se poate înrăutăți – iar aceștia nu vor avea nici un motiv să o sprijine. Nu se pune problema unor interese speciale care se opun liberalizării, ci a percepției corecte asupra lumii așa cum este ea, din perspectiva cetățenilor.

Însă lumea nu trebuie să fie astfel. Dacă este efectuată în mod echitabil, liberalizarea comerțului, asociată cu măsurile corecte și strategiile adecvate, poate contribui la dezvoltare. După cum am observat în capitolele 1 și 2, cele mai de succes țări în curs de dezvoltare din lume și-au obținut realizările prin comerț – prin exporturi. Întrebarea este : avantajele de care se bucură ele pot fi perpetuate și pot fi extinse către toți oamenii din lume? Cred că răspunsul este unul afirmativ, însă dacă lucrurile stau astfel, liberalizarea comerțului trebuie efectuată într-un mod foarte diferit de cel din trecut.

## Zona Comerțului Liber din America de Nord

Înțelegerea motivelor pentru care NAFTA nu a reușit să se ridice la înălțimea așteptărilor pe care le creaseră ne poate ajuta să înțelegem dezamăgirile asociate cu liberalizarea comerțului. Unul dintre principalele argumente în favoarea NAFTA a fost faptul că va contribui la diminuarea decalajului în venituri dintre Mexic și Statele Unite, reducînd astfel presiunea imigrării ilegale[3]. Totuși, disparitatea între veniturile celor două țări s-a accentuat de fapt în primul deceniu după semnarea NAFTA, cu peste 10 procente. Totodată, NAFTA nu a avut drept consecință o dezvoltare rapidă a economiei Mexicului. Dezvoltarea din prima decadă a fost reprezentată de un procent slab de 1,8%, din punct de vedere al venitului pe cap de locuitor, superior celei mai mari părți a Americii Latine, însă mult mai slab decît la începutul secolului (în sfertul de secol dintre 1948 și 1973, Mexicul a înregistrat o dezvoltare medie anuală pe cap de locuitor de 3,2 procente)[4]. Președintele Fox a promis o dezvoltare de 7 procente atunci cînd și-a început mandatul, în 2000 ; de fapt, în termeni reali, dezvoltarea de pe durata mandatului său a fost, în medie, de numai 1,6% pe an – iar creșterea reală pe cap de locuitor a fost neînsemnată. În realitate, NAFTA a amplificat dependența Mexicului față de Statele Unite, ceea ce înseamnă că atunci cînd economia SUA nu a funcționat foarte bine, la fel s-a întîmplat și cu cea a Mexicului.

Nu numai că NAFTA nu a impulsionat o dezvoltare rapidă ; se poate argumenta că, din unele puncte de vedere, a contribuit la accentuarea sărăciei Mexicului. Fermierii mexicani săraci, cultivatori de porumb, erau acum nevoiți să concureze în propria țară cu porumbul american foarte bine subvenționat (deși locuitorii mai înstăriți ai orașelor mexicane au profitat de pe urma prețului scăzut al porumbului). Un acord comercial mai echitabil ar fi eliminat subvențiile agricole americane și restricțiile cu privire la importurile de produse agricole, ca de exemplu zahărul, în Statele Unite. Chiar dacă Statele Unite nu au renunțat complet la subvenții, ar fi fost necesar să i se acorde Mexicului dreptul la compensații – adică dreptul de a impune taxe pe importurile SUA pentru a echilibra subvențiile, însă NAFTA nu permite acest lucru.

Deşi NAFTA a eliminat taxele, a permis totuşi menţinerea unui întreg ansamblu de bariere nontarifare. După semnarea NAFTA, Statele Unite au continuat să utilizeze barierele nontarifare pentru a limita pătrunderea pe piaţă a produselor mexicane, printre acestea numărîndu-se avocado, măturile şi roşiile. De exemplu, în 1996, cînd exporturile mexicane de roşii către Statele Unite au început să crească, cultivatorii de roşii din Florida au exercitat presiuni asupra Congresului şi a administraţiei Clinton pentru a lua măsuri. Dacă s-ar fi demonstrat că Mexicul vindea roşii la un preţ mai mic decît cel de producţie, ar fi putut fi acuzat de dumping şi s-ar fi instituit taxe antidumping. Însă Mexicul nu vindea roşiile la preţ de dumping. Dar ar fi putut fi acuzat că vinde la un preţ mai mic decît cel de producţie pentru că preţurile erau calculate în mod deliberat părtinitor. (Voi analiza acest fapt mai detaliat pe parcursul capitolului.) Mexicul nu a vrut să rişte un proces, astfel încît a consimţit să mărească preţurile. Consumatorii americani şi cultivatorii mexicani de roşii au avut de suferit, însă producătorii de roşii din Florida au obţinut ceea ce doreau – o competiţie mai puţin acerbă din partea Mexicului.

Singura componentă a economiei mexicane care a înregistrat succese, cel puţin în anii imediat următori semnării NAFTA, a fost zona situată imediat la sud de graniţă. Au apărut aşa-numitele fabrici maquiladora, care furnizează producătorilor americani cum ar fi General Motors şi General Electric componente la preţ redus. În primii şase ani după semnarea NAFTA, numărul locurilor de muncă a crescut cu 110 procente, în comparaţie cu 78 de procente în cei şase ani anteriori[5]. (În celelalte regiuni, numărul de locuri de muncă a rămas constant[6].) Susţinătorii NAFTA nu au ezitat să-şi asume meritele pentru aceste realizări, afirmînd totodată că eşecurile nu sînt o consecinţă a acordului şi că situaţia ar fi fost mult mai dificilă în absenţa sa. Desigur, nu există răspunsuri simple la un astfel de argument ipotetic, care presupune existenţa unei alternative imaginare, însă studiile aprofundate oferă unele indicii. Se poate pune întrebarea dacă, avînd în vedere expansiunea economiei SUA şi scăderea dramatică a salariilor reale din Mexic după 1994, atît în comparaţie cu Statele Unite, cît şi cu competitorii săi din Asia, ne-am fi putut aştepta la o creştere a exporturilor Mexicului către Statele Unite, comparabilă cu ceea ce s-a observat. Răspunsul, bazat pe modele economice standard, este unul afirmativ. NAFTA pare să fi contribuit foarte puţin sau chiar deloc[7].

La fel de relevant este şi ceea ce s-a întîmplat după primul succes al NAFTA. După primii ani de dezvoltare în regiunea maquiladora, numărul locurilor de muncă din zona respectivă a început să scadă; în primii doi ani ai noului mileniu au dispărut 200.000 de locuri de muncă[8]. Unii dintre factorii care determinaseră dezvoltarea, cum ar fi economia puternică a SUA, îşi diminuaseră intensitatea. Exista însă o problemă mai importantă. Nu numai că SUA se dezvolta mai repede decît Mexicul în anii de după semnarea NAFTA, însă acelaşi lucru se întîmpla şi în China[9]. Liberalizarea comerţului este importantă pentru dezvoltare, însă nu la fel de importantă cum speraseră susţinătorii NAFTA. NAFTA a oferit Mexicului un oarecare avantaj faţă de alţi parteneri comerciali ai SUA, însă Mexicul, cu investiţiile sale reduse în domeniul educaţiei şi tehnologiei, a făcut cu greu faţă concurenţei din partea Chinei, care investeşte de două ori mai mult (ca procent din PIB) în cercetare.

Deseori, țările speră că acordurile comerciale vor impulsiona investițiile străine și vor determina apariția unor noi locuri de muncă, însă atunci cînd companiile iau decizia de a investi, sînt analizați mulți factori, printre care și calitatea forței de muncă, infrastructura, locația și stabilitatea politică și socială.

Tarifele joacă doar un rol limitat, după cum reiese clar din succesul Chinei. Axîndu-se asupra tarifelor, NAFTA a distras atenția de la alte aspecte care trebuiau ameliorate pentru a face din Mexic o țară competitivă. Într-adevăr, reducerea tarifelor a creat alte probleme. Înainte de NAFTA, tarifele asigurau 7 procente din venitul Mexicului provenit din taxe ; după NAFTA, această cifră a scăzut la 4 procente. Cheltuielile publice ale Mexicului, de aproximativ 19 procente din PIB – peste o treime finanțate din veniturile provenite din petrol –, sînt mult mai scăzute decît cele ale Braziliei sau ale Statelor Unite și sînt insuficiente pentru a finanța investițiile publice necesare în domeniul educației, cercetării și infrastructurii.

## Liberalizarea comerțului : teorie și practică

Economistul britanic Adam Smith, fondatorul economiei moderne, a fost un puternic susținător atît al piețelor libere, cît și al comerțului liber, iar argumentele sale sînt foarte convingătoare : comerțul liber le permite țărilor să profite de avantajele lor față de alte țări, toate națiunile beneficiind de pe urma acestui lucru, deoarece fiecare se specializează în domeniul în care excelează. Zonele comerciale mari le permit firmelor și indivizilor să se specializeze și mai mult și să devină și mai pricepuți în ceea ce fac. Imaginați-vă un sat mic în care există un singur brutar, apoi imaginați-vă un sat mai mare care ar putea avea doi sau trei brutari. Într-un oraș mai mare ar exista un număr mai mare de brutari, dintre care unii ar face numai pîine, iar alții numai prăjituri. Într-un oraș și mai mare ar exista nu numai brutari care fac pîine sau prăjituri : brutarii săi vor avea atît de mulți clienți, încît s-ar putea specializa și mai mult, producînd o mare varietate de prăjituri foarte bune și de specialități de pîine. Piețele mai mari sporesc eficiența fiecărui producător și amplifică posibilitățile de alegere de care dispun consumatorii.

În absența unui comerț liber, capitalul și forța de muncă vor înregistra profituri diferite în țări diferite (presupunînd că forța de muncă și capitalul nu pot circula în mod liber – presupunere corectă, în special pe termen scurt). Într-o țară care nu dispune de capital, precum utilaje și tehnologie, forța de muncă va fi mai puțin productivă iar salariile mai mici. Dacă forța de muncă migrează dintr-o țară în care productivitatea și salariile sînt mici către o țară în care acestea sînt mari, producția va fi enormă, iar economia mondială se va dezvolta. Comerțul liber elimină necesitatea deplasării. Locuitorii țărilor dezvoltate pot sta acasă și pot cumpăra produse ieftine provenite din China, o țară în care forța de muncă este ieftină. La rîndul lor, chinezii pot rămîne în China și pot avea acces la produse high-tech din Statele Unite, o țară cu o tehnologie mult mai avansată, cu o forță de muncă foarte specializată și cu investiții mari de capital. În teorie, aceasta înseamnă că, pe măsură ce crește

cererea pentru produse chinezeşti, sporeşte şi cererea pentru forţa lor de muncă necalificată, iar în cele din urmă salariile muncitorilor necalificaţi din China se vor mări[10].

## Teama de şomaj

Partea negativă a acestui scenariu roz este posibilitatea dispariţiei locurilor de muncă, pe măsură ce acestea se mută dintr-o ţară în alta - de exemplu, pe măsură ce oamenii din Statele Unite cumpără produse ieftine fabricate în China, în loc să cumpere unele fabricate în Statele Unite. Susţinătorii comerţului liber afirmă că deşi unele locuri de muncă dispar, apar noi oportunităţi. Locurile de muncă cu o productivitate sporită/salarii mai mari înlocuiesc locurile de muncă cu productivitate scăzută/salarii mici. Argumentul este convingător, cu excepţia unui amănunt : în multe ţări, rata şomajului este ridicată, iar cei care îşi pierd locul de muncă nu ajung să beneficieze de alternativa unui salariu mai ridicat, ci poposesc pe listele de şomeri. Acest lucru s-a întîmplat mai ales în multe ţări în curs de dezvoltare din întreaga lume, atunci cînd au întreprins o liberalizare atît de rapidă, încît sectorul privat nu a avut timp să reacţioneze şi să creeze noi locuri de muncă sau atunci cînd ratele dobînzilor au crescut atît de mult încît sectorul privat nu şi-a permis să facă investiţiile necesare creării de noi locuri de muncă.

Fenomenul descris poate apărea şi în ţările dezvoltate, deşi în acest caz, dacă strategiile monetare şi fiscale funcţionează bine, ar trebui să apară locuri de muncă noi în acelaşi ritm cu dispariţia altora. Mult prea adesea însă acest lucru nu se întîmplă. În Europa, rata şomajului a continuat să rămînă ridicată. Oamenii care îşi pierd slujbele nu primesc automat un nou loc de muncă. Îndeosebi atunci cînd rata şomajului este ridicată, perioada de şomaj în care lucrătorii caută un nou angajator poate fi destul de extinsă. Deseori, lucrătorii de vîrstă mijlocie nu reuşesc să mai găsească o altă slujbă - pur şi simplu se pensionează mai devreme. Lucrătorii cu o calificare redusă tind să fie cei mai afectaţi. Acesta este motivul pentru care oamenii din ţările industrializate avansate se tem că îşi vor pierde locurile de muncă din domeniul industriei în avantajul Chinei sau din sectorul serviciilor (de exemplu, serviciile de tip backoffice ale companiilor financiare) în avantajul Indiei.

Atunci cînd liberalizarea rapidă a comerţului are drept rezultat creşterea ratei şomajului, este posibil ca avantajele promise de liberalizare să nu se materializeze[11]. În situaţia în care muncitorii îşi pierd locurile de muncă protejate, cu o productivitate scăzută, şi intră în şomaj, acest fapt va determina creşterea sărăciei, şi nu dezvoltarea[12].

Chiar dacă nu îşi pierd locurile de muncă, lucrătorii necalificaţi din ţările industrializate avansate se confruntă cu o scădere a salariilor. Li se spune că dacă nu sînt de acord cu scăderea salariilor, cu reducerea avantajelor şi cu o mai slabă garantare a locurilor de muncă, firma va fi nevoită să apeleze la lucrători din străinătate, din cauza concurenţei. Tinerii lucrători din Franţa au fost induşi în eroare de informaţii conform cărora eliminarea garantării atît de greu obţinute a locurilor de muncă şi diminuarea salariilor - necesare, se presupune, pentru a face faţă competiţiei de pe

piața globală - vor fi în avantajul lor. Li se spune să aibă răbdare, deoarece pe termen lung le va merge mai bine ; totuși, avînd în vedere numărul cazurilor în care aceste promisiuni nu au fost îndeplinite la zece sau douăzeci de ani după liberalizare, scepticismul lor este de înțeles. John Maynard Keynes, marele economist de la mijlocul secolului XX, le-a răspuns celor care îndemnau la răbdare la mijlocul Marii Depresii și care susțineau că pe termen lung piețele vor restabili economia și vor determina dispariția șomajului că acest lucru se va întîmpla, însă „Pe termen lung vom fi morți cu toții"[13].

Politicienii și economiștii care promit că liberalizarea comerțului va fi în avantajul tuturor sînt lipsiți de sinceritate. Teoria economică (și experiența istorică) sugerează contrariul : chiar dacă liberalizarea comerțului se poate dovedi, în ansamblu, în avantajul țării, va avea drept rezultat înrăutățirea situației anumitor grupuri[14]. Totodată, conform lor, cel puțin în țările industrializate avansate, cei de la baza societății - lucrătorii necalificați - vor avea de suferit cel mai mult[15].

Lumea lui Adam Smith și a promotorilor liberalizării comerțului, în care comerțul liber va aduce prosperitate pentru toată lumea, nu este doar o lume mitică a unor piețe care funcționează perfect și în care nu există șomaj, ci este și o lume în care riscul nu contează, deoarece există piețe perfect sigure către care poate fi deviat riscul, în care competiția este întotdeauna perfectă și unde nu există companii precum Microsoft sau Intel care să domine piața. Într-o astfel de lume, lucrătorii nu s-ar mai teme că își pot pierde locul de muncă din cauza liberalizării comerțului ; ar migra fără probleme către alte locuri de muncă. Chiar dacă ar exista unele intervale de așteptare, lucrătorii s-ar putea asigura împotriva riscului de șomaj temporar sau a riscului ca salariul de la noul loc de muncă să fie mai mic decît la cel anterior. Chiar și în economiile de piață care funcționează cel mai bine nu există acest tip de asigurări care să poată fi cumpărate ; cu toate că în țările dezvoltate guvernul oferă un ajutor de șomaj, în majoritatea țărilor în curs de dezvoltare lucrătorii trebuie să se descurce singuri.

Acestea sînt motivele pentru care liberalizarea comerțului necesită mai mult decît acordarea de ajutor o singură dată în vederea trecerii de la industriile vechi la cele noi. Economiile mai permisive pot fi supuse la toate tipurile de șocuri - de exemplu, pentru firmele naționale poate fi dificil să concureze cu asaltul unor importuri care devin brusc mai ieftine atunci cînd valuta unei țări străine se devalorizează, așa cum se întîmplă în cazul unei crize. Atunci cînd valuta coreeană s-a devalorizat, exporturile de oțel din Coreea către Statele Unite au crescut, iar oțelarii americani au protestat. Cînd Brazilia are o recoltă bună de portocale, cultivatorii de portocale din Florida solicită ajutor, iar uneori îl primesc prin intermediul unuia dintre mecanismele de protecție nontarifare descrise mai jos[16]. Toată lumea resimte insecuritatea.

Nu au de suferit numai cei care își pierd locul de muncă și familiile lor. Aproape toți sînt supuși riscului. De exemplu, atunci cînd industriile locale se închid din cauza competiției reprezentate de importuri, furnizorii lor sînt afectați. Accentuarea insecurității reprezintă unul dintre motivele pentru care opoziția față de liberalizarea comerțului este atît de răspîndită.

Totuşi, deşi globalizarea a determinat o insecuritate sporită şi a contribuit la adîncirea inechităţilor, atît în ţările dezvoltate, cît şi în cele mai puţin dezvoltate, ea a limitat capacitatea de reacţie a guvernelor. Liberalizarea nu necesită numai eliminarea tarifelor, care reprezintă o sursă importantă de venituri publice în ţările mai puţin dezvoltate[17]; totodată, pentru a intra în competiţie, o ţară trebuie să reducă şi alte taxe. Pe măsură ce taxele scad, acelaşi lucru se întîmplă şi cu veniturile publice, fapt care determină reducerea fondurilor alocate educaţiei şi infrastructurii şi a cheltuielilor legate de ajutoarele sociale, ca de exemplu ajutorul de şomaj, în perioade în care aceste cheltuieli sînt mai importante decît oricînd, atît pentru a face faţă competiţiei, cît şi pentru a-i ajuta pe oameni să se adapteze consecinţelor liberalizării

Deşi este posibil ca ţările în curs de dezvoltare să aibă de suferit în urma liberalizării comerţului, ele nu au întotdeauna posibilitatea de a profita de avantajele acesteia prin intermediul creşterii exporturilor. Există mai multe motive pentru aceasta: unul dintre ele, deja enunţat, constă în frecventa absenţă a infrastructurii (porturi şi drumuri) necesare transportului produselor. Un alt motiv ar fi absenţa produselor care ar putea fi exportate. Pieţele de capital sînt imperfecte, ratele dobînzilor din ţările în curs de dezvoltare sînt mult mai mari decît cele cărora le-ar face faţă chiar şi cel mai performant întreprinzător din ţările dezvoltate; chiar dacă cineva sesizează o nouă oportunitate pentru exporturi, nu poate obţine finanţarea necesară, cel puţin nu în condiţii rezonabile. Aceste constrîngeri asociate cu aprovizionarea reprezintă o problemă majoră în multe dintre ţările cele mai sărace ale lumii, cum sînt cele din Africa. În prezent, există numeroase cazuri în care ţările industrializate avansate şi-au deschis pieţele, însă profiturile datorate exporturilor au fost limitate. Aceste ţări vor avea nevoie de o formă de sprijin – în domeniul comerţului – care să le ajute să profite de noile oportunităţi. În opinia unora, comerţul este mai important decît sprijinul; comerţul ajută o ţară să se susţină singură. Totuşi, este mai bine ca ajutorul şi comerţul să fie considerate ca fiind complementare: ambele sînt necesare pentru reuşita dezvoltării[18].

## Industrii şi economii aflate în faza incipientă

Deseori, ţările au nevoie de timp pentru a se dezvolta, pentru a putea concura cu companiile străine; pentru a obţine acest timp, ele pot fi nevoite să-şi protejeze temporar industriile aflate în faza de început. Argumentul standard pentru comerţul liber este bazat pe eficienţă. Dacă fiecare ţară se axează asupra avantajelor sale, pot fi produse mai multe bunuri cu resursele date. Un rol şi mai important în stabilirea ritmului de dezvoltare al ţărilor în curs de dezvoltare îl are viteza cu care acestea capătă acces la informaţiile şi tehnologiile ţărilor industrializate avansate. În capitolul anterior, am observat că ţările în curs de dezvoltare sînt rămase în urmă nu numai în privinţa resurselor, ci şi a tehnologiei; pentru a se dezvolta în mod susţinut, eliminarea decalajului informaţional este mai importantă decît îmbunătăţirea eficienţei sau sporirea capitalului deja disponibil. Întrebarea este: cum se poate învăţa cel mai bine? Conform anumitor opinii, cea mai bună modalitate – şi probabil singura – de

a învăța să producă oțel este să înceapă să producă oțel, așa cum a procedat Coreea atunci cînd și-a fondat o industrie a oțelului. La momentul respectiv, avantajul său comparativ consta în cultivarea orezului, însă chiar dacă fermierii coreeni deveniseră cei mai eficienți producători de orez din lume, veniturile lor continuau să rămînă limitate. Guvernul coreean a conștientizat faptul că dacă voia ca dezvoltarea să aibă succes, trebuia să transforme economia agrară într-una industrială.

Dacă țările în curs de dezvoltare pun bazele unei astfel de industrii, acestea trebuie protejate pînă ce sînt destul de puternice ca să concureze cu giganții internaționali cu tradiție. Tarifele au drept urmare prețuri mai ridicate - destul de ridicate pentru ca noile industrii să poată acoperi costurile, să poată investi în cercetare și să facă alte investiții de care au nevoie pentru a reuși în cele din urmă să se dezvolte singure. Acesta este argumentul pentru protejarea „industriei incipiente"[19]. A fost o idee populară în Japonia anilor '60 - și în Statele Unite și Europa în secolul al XIX-lea. Țările cu cel mai mare succes s-au dezvoltat de fapt la adăpostul unor bariere protectoare; criticii globalizării acuză unele țări precum Japonia și Statele Unite, aflate în topul țărilor dezvoltate, de dorința de a împiedica progresul altor țări care le-ar putea ajunge din urmă.

Susținătorii comerțului liber răspund prin două obiecții esențiale la adresa argumentului industriei incipiente. În primul rînd, afirmă ei, protecția nu este reacția adecvată: dacă pe termen lung firma se va dovedi profitabilă, aceasta va putea obține un împrumut care să o ajute să depășească perioadele dificile. Totuși, în lumea reală, firmele noi întîmpină dificultăți în obținerea capitalului. Guvernul Statelor Unite a rezolvat doar parțial această problemă, prin înființarea unei Administrații a Afacerilor Mici (Small Business Administration - SBA) care acordă împrumuturi întreprinderilor mici. (Gigantul american în domeniul curieratului și logisticii, FedEx, și-a început activitatea pe baza unui împrumut SBA.) În țările în curs de dezvoltare, aceste probleme sînt și mai acute.

În al doilea rînd, criticii susțin că, mult prea adesea, industriile incipiente protejate nu se dezvoltă niciodată și solicită ca acestea să fie izolate permanent de competiția externă.

Dintr-o perspectivă mai generală, interesele speciale pun stăpînire pe orice argument, inclusiv cel referitor la industriile incipiente, urmărind să direcționeze măsurile protecționiste în obținerea unor profituri mai mari - fapt care impune costuri enorme pentru restul economiei[20]. În Bangladesh, protejarea industriei textile pune în pericol industria confecțiilor ridicînd costul materiei prime. Aceste experiențe reprezintă un avertisment pentru orice țară care ia în considerare utilizarea protecționismului drept fundament pentru stimularea industriilor noi.

Cu toate acestea, politicile diverselor țări diferă între ele, iar un astfel de eșec politic nu presupune nimic inevitabil. Asia de Est a reușit să impulsioneze independența industriilor sale noi; întrebarea este dacă alte țări au sisteme politice capabile să realizeze același lucru.

Unul dintre răspunsurile la ultima critică adusă argumentului industriilor incipiente este axarea asupra unei măsuri protecționiste de ansamblu, de exemplu adoptarea unui tarif unic pentru toate produsele fabricate. Aceasta este abordarea

specifică argumentului protejării economiei incipiente (opusă argumentului protejării industriei incipiente)[21]. Fără protecție, o țară al cărei avantaj comparativ static constă în agricultură, de exemplu, riscă să stagneze; avantajul său comparativ se va menține numai în domeniul agriculturii, avînd șanse limitate de dezvoltare. Protecția industrială generală poate contribui la creșterea dimensiunilor sectorului industrial, care reprezintă, aproape pretutindeni, sursa inovației; multe din aceste realizări au impact asupra restului economiei, la fel cum se întîmplă și cu avantajele datorate dezvoltării unor instituții cum ar fi piețele financiare, care însoțesc dezvoltarea unui sector industrial. În plus, un sector industrial mare și în curs de dezvoltare (și tarifele pe produsele fabricate) determină venituri cu care guvernul poate finanța educația, infrastructura și alte segmente necesare dezvoltării de ansamblu. În capitolul 4, vom vedea că susținătorii unei protecții intense a proprietății intelectuale susțin exact aceeași reciprocitate: ei afirmă că ineficiențele pe termen scurt (în acest caz, din cauza monopolului; în cazul nostru, din cauza protecției tarifelor) sînt mai mult decît compensate de avantajele dinamice care apar pe termen lung. În fiecare caz, se pune problema stabilirii unui echilibru: aproape sigur, unele măsuri de protecție a proprietății intelectuale sînt de dorit și cu siguranță sînt la fel și unele măsuri de protecție a comerțului. Deși rațiunea fundamentală a economiei pe care se bazează argumentul economiei incipiente este aceeași cu cea a argumentului industriilor incipiente, argumentul politic este mult mai puternic: protecția generală reduce amploarea intereselor speciale.

Dacă susținătorii argumentului industriilor incipiente au fost uneori prea optimiști cu privire la virtuțile protecției, susținătorii liberalizării par uneori mult mai înclinați să viseze, considerînd că aproape orice acord comercial, în special cu Statele Unite sau cu Uniunea Europeană, indiferent cît de inechitabil ar fi, va aduce în mod magic investitori și va crea locuri de muncă. Aceștia citează studii statistice care susțin că liberalizarea comerțului va impulsiona dezvoltarea, însă o examinare atentă a realității duce la concluzii destul de diferite, arătînd că țările precum cele din estul Asiei, care s-au integrat mai bine în economia globală, au avansat mai rapid. Forța dezvoltării este determinată de exporturi - nu de eliminarea barierelor din calea comerțului. Studiile care se axează în mod direct asupra eliminării barierelor comerciale relevă o relație nesemnificativă între liberalizare și dezvoltare. Susținătorii liberalizării rapide au încercat o manevră demnă de un prestidigitator, sperînd că o discuție generală despre avantajele globalizării se va dovedi suficientă pentru a le susține punctul de vedere[22].

## Comerțul echitabil *versus* comerțul liber

Economiștii se axează asupra modului în care liberalizarea comerțului influențează eficiența și dezvoltarea, însă discuțiile obișnuite au mai adesea în centru *echitatea*. Atunci cînd cei din țările dezvoltate discută despre comerțul inechitabil, se referă deseori la avantajul enorm al salariilor mici de care se bucură țările în curs de

dezvoltare. Dar aceste țări au și dezavantaje compensatorii, printre care se numără costul ridicat al capitalului, infrastructura deficitară, aptitudinile reduse ale forței de muncă și productivitate generală scăzută. Cei din țările în curs de dezvoltare se plîng la fel de insistent de dificultățile asociate competiției cu țările industrializate avansate. Economiștii subliniază faptul că aceste puncte forte și slabe diferite arată că fiecare țară deține un avantaj comparativ – segmentele în care se prezintă destul de bine – care ar trebui să determine ce anume să fie exportat. A fi sărac și a avea salarii mici nu constituie o inechitate, ci o situație nefericită.

Prea adesea, în discursul politic, există o prezumție luată foarte în serios referitoare la faptul că dacă o țară sau o firmă subminează o firmă americană, acest lucru se poate datora lipsei de etică a respectivei firme. La urma urmei, firmele americane trebuie să fie mai eficiente decît oricare altele ; pe un teren competițional uniform, ele ar ieși cîștigătoare. Legile privitoare la dumping (numite deseori „legi ale comerțului echitabil"), descrise amănunțit în acest capitol, tind să se bazeze pe această prezumție : deoarece firmele americane sînt mai eficiente, costurile lor trebuie să fie mai scăzute ; dacă firmele străine cîștigă competiția cu firmele americane, probabil că aceasta se datorează faptului că trișează – vînd la un preț mai mic decît prețul de producție. Totuși, prezumția aceasta ignoră principiile fundamentale ale comerțului : comerțul nu se bazează pe puterea absolută a unei țări, ci pe punctele sale forte relative, pe avantajele sale *comparative* ; chiar dacă America ar fi mai eficientă în toate industriile (ceea ce nu este adevărat), industriile în care este *relativ* mai puțin eficientă s-ar vedea puse în situația de a pierde în fața competiției.

În acest context, ce ar trebui să însemne comerțul bazat pe reciprocitate ? Există un standard natural : regimul comercial care ar apărea dacă ar fi eliminate toate subvențiile și toate restricțiile comerciale[23]. Desigur, lumea nu este deloc aproape de realizarea unui astfel de regim. Asimetriile liberalizării sînt în avantajul unor grupuri și în detrimentul altora. De exemplu, tratatele comerciale interzic în prezent majoritatea subvențiilor – cu excepția celor din domeniul agricol. Acest fapt determină diminuarea veniturilor fermierilor din țările în curs de dezvoltare care nu beneficiază de subvenții. Deoarece 70% din populația țărilor în curs de dezvoltare depinde în mod direct sau indirect de agricultură, acest fapt înseamnă că veniturile acestor țări scad. Totuși, indiferent de standardul aplicat, regimul comercial internațional contemporan nu este echitabil pentru țările în curs de dezvoltare[24].

Chiar și în contextul unui sistem comercial inechitabil, China, India și alte cîteva țări în curs de dezvoltare s-au dezvoltat extrem de mult, iar dezvoltarea lor se bazează într-o măsură destul de mare pe comerț. Alte țări nu au fost însă atît de norocoase. Terenul de joc inechitabil semnifică faptul că în ansamblu vor exista mai multe țări și mai mulți indivizi, chiar și în țările de succes, care vor avea de pierdut. China, fără îndoială unul dintre veritabilii învingători ai competiției comerciale globale, se confruntă cu problema inechității care ia amploare : fermierii săi sînt afectați din cauza subvențiilor agricole din America și Europa, care determină scăderea prețurilor. China și alte țări în curs de dezvoltare se confruntă cu o dilemă gravă : pot direcționa o parte din resurse în vederea subvenționării fermierilor lor, pentru a compensa

generozitatea altor ţări dezvoltate faţă de propriii fermieri, însă acest lucru ar însemna să cheltuiască mai puţin în vederea dezvoltării, ceea ce ar determina încetinirea dezvoltării întregii ţări.

## Istoria acordurilor comerciale

De două secole, economiştii militează în favoarea liberalizării comerţului, însă Marea Depresie din anii '30, un argument mai puternic decît cele abstracte, a fost responsabilă pentru valul de liberalizări iniţiat cu şaizeci de ani în urmă. S-a considerat că măririle succesive ale tarifelor la sfîrşitul anilor '20 şi începutul anilor '30 au jucat un rol important în agravarea Marii Depresii. Toate ţările s-au confruntat cu dificultăţi economice, astfel încît au amplificat restricţiile privitoare la importuri. Aceste restricţii au afectat şi alte ţări, care la rîndul lor au reacţionat prin accentuarea propriilor restricţii; s-a creat astfel un cerc vicios. Este normal că, după cel de-al doilea război mondial, atunci cînd liderii globali s-au străduit să creeze o ordine economică internaţională nouă, mai prosperă, nu numai că au încercat să consolideze stabilitatea financiară prin înfiinţarea Fondului Monetar Internaţional, dar au încercat totodată să fondeze şi o Organizaţie Internaţională a Comerţului care să reglementeze comerţul. Acest lucru însă nu s-a întîmplat. În 1950, Statele Unite au respins propunerea privitoare la crearea OIC, din cauza îngrijorării unor conservatori şi a unor corporaţii cu privire la faptul că aceasta ar avea drept consecinţă o transgresare a suveranităţii naţionale şi prea multe reglementări. Organizaţia Mondială a Comerţului a fost înfiinţată abia patruzeci şi cinci de ani mai tîrziu.

Între timp, negocierile comerciale dintre ţările industrializate avansate, sub patronajul GATT (Acordul general asupra tarifelor şi comerţului), au condus la importante reduceri ale tarifelor aplicate la produsele fabricate şi au pus bazele regimului comercial modern. Sistemul GATT se axează pe principiul nondiscriminării: ţările membre nu-i vor discrimina pe ceilalţi membri GATT, ceea ce înseamnă că fiecare ţară le va trata pe toate celelalte la fel – toate vor fi favorizate la maximum, de aici şi numele: principiul naţiunii celei mai favorizate, piatra de temelie a sistemului multilateral. Alături de acesta se situează şi principiul tratamentului naţional: producătorii străini vor beneficia de acelaşi tratament şi vor respecta aceleaşi reglementări ca şi producătorii interni.

Negocierile comerciale au loc într-o serie de runde în care sînt dezbătute multe probleme, ţările fiind implicate în tocmeli complexe. Fiecare ţară este de acord să diminueze tarifele şi să-şi deschidă pieţele, dacă şi celelalte procedează la fel. Avînd suficiente chestiuni de discutat, se speră că negociatorii vor reuşi să găsească un ansamblu de concesii comerciale care vor fi în avantajul fiecărei ţări. GATT s-a axat pe liberalizarea comerţului de produse fabricate, care reprezintă avantajul comparativ al ţărilor industrializate avansate. În sectoarele importante pentru ţările în curs de dezvoltare, cum ar fi agricultura şi industria textilă, liberalizarea comerţului a fost limitată. Industria textilă continuă să fie îngrădită de limitări serioase (normele de

lucru), impuse în toate ţările, pentru toate produsele[25]; de asemenea, agricultura rămîne un domeniu foarte protejat şi subvenţionat.

Runda Uruguay, runda negocierilor comerciale care au început la Punta del Este, in Uruguay, în septembrie 1986, s-a încheiat cu un acord semnat la Marrakech pe 15 aprilie 1994. Prin acest acord, GATT, care avea 128 de ţări membre, a fost înlocuit cu Organizaţia Mondială a Comerţului, care are în prezent 149 de ţări membre. Miniştrii acestor ţări se întrunesc cel puţin o dată la doi ani. OMC a fost înfiinţată pentru a facilita o expansiune mai rapidă a acordurilor comerciale în comparaţie cu GATT, abordînd segmente noi precum serviciile şi drepturile asociate cu proprietatea intelectuală.

Cel mai important este faptul că, pentru prima oară, a existat un mecanism de reglementare eficient - deşi limitat. OMC nu-i sancţiona pe cei care-i încălcau prevederile, însă autoriza ţările care avuseseră de suferit de pe urma nerespectării reglementărilor să contracareze, impunînd ţărilor respective restricţii comerciale. Uniunea Europeană s-a specializat destul de mult în utilizarea acestui instrument împotriva Statelor Unite. Este alcătuită o listă lungă de potenţiali candidaţi pasibili de sancţiuni, fiind vizate segmentele în care tarifele ar avea un impact destul de mare sau bunurile produse în districtele reprezentanţilor Congresului pe care UE încearcă să le controleze. Aceste ameninţări au dat rezultate foarte bune.

Primul pas în direcţia unei legislaţii în comerţul internaţional a fost reprezentată de marea realizare a Rundei Uruguay. În absenţa unei legislaţii, are cîştig de cauză puterea brută. Legea internaţională a OMC reprezintă o legislaţie imperfectă; regulile sînt derivate din negocieri, inclusiv din negocierile dintre ţările bogate şi cele sărace, iar în aceste negocieri triumfă de obicei cei bogaţi şi puternici. Aplicarea regulilor este asimetrică - ameninţarea SUA de a impune restricţii comerciale unei ţări mici precum Antigua va antrena o reacţie, însă Statele Unite nu vor acorda prea mare atenţie ameninţării unor restricţii comerciale venite din partea acesteia. Doar atunci cînd această practică afectează un număr mare de ţări - cum este cazul subvenţiilor la bumbac acordate de Statele Unite fermierilor săi - ameninţarea de a contracara este cel puţin credibilă[26]. Chiar şi în acest caz, o legislaţie imperfectă este mai bună decît nici una.

## De la Seattle la Cancún

La jumătate de deceniu după încheierea Rundei Uruguay, pe 30 decembrie 1999, OMC s-a reunit la Seattle, Washington, pentru ceea ce urma să fie începerea unei noi runde de negocieri comerciale care se doreau a fi încununarea supremă a eforturilor administraţiei Clinton de a liberaliza comerţul, care s-au materializat şi prin semnarea NAFTA în 1994 şi prin înfiinţarea OMC în 1995[27]. Întîlnirea a fost însă un dezastru. Negocierile au fost puse în umbră de amplele proteste stradale. Cu începere de la ora 5 a primei zile a conferinţei, sute de activişti au început să preia controlul asupra intersecţiilor din preajma centrului unde avea loc convenţia. La sfîrşitul zilei, primarul a declarat starea de urgenţă civilă şi a instituit starea de asediu, iar

guvernatorul a făcut apel la Garda Națională. Amplitudinea demonstrațiilor a depășit anvergura tuturor protestelor anterioare asociate cu globalizarea.

Deși protestatarii reprezentau diverse puncte de vedere și nu ofereau nici o alternativă coerentă, aspectele contestate erau numeroase (deși OMC nu ar fi trebuit să fie principala țintă a atacurilor ; aceasta pur și simplu punea la dispoziție un cadru de desfășurare a negocierilor comerciale). Runda Uruguay se bazase pe ceea ce a ajuns să fie cunoscut sub numele de „Grand Bargain" (Marea Negociere), prin care țările dezvoltate au promis liberalizarea comerțului din domeniul agriculturii și al industriei textile (bunuri bazate pe o intensă activitate de producție, care îi interesau pe exportatorii din țările în curs de dezvoltare), iar la rîndul lor, țările în curs de dezvoltare erau de acord să reducă tarifele și să accepte o serie de noi reglementări și obligații cu privire la drepturile asociate cu proprietatea intelectuală, la investiții și servicii. După aceea, multe țări în curs de dezvoltare au avut impresia că au fost induse în eroare pentru a fi de acord cu Marea Negociere : țările dezvoltate nu și-au respectat partea lor de obligații. Standardele la produsele textile au fost menținute în continuare încă un deceniu și nu se întrevedea renunțarea la subvențiile agricole.

Timp de patruzeci de ani, liberalizarea comerțului s-a axat pe deschiderea piețelor pentru produsele fabricate - care reprezentau în perioada respectivă avantajul comparativ al Statelor Unite și al Europei. Mai devreme, am evidențiat caracterul dinamic al avantajului comparativ : în prezent, China și alte țări în curs de dezvoltare au un avantaj comparativ în multe ramuri ale industriei. Fără să realizeze acest lucru, timp de patru decenii, negociatorii din domeniul comercial s-au străduit să-și deschidă piețele pentru China ! Dacă în țările dezvoltate industria înregistrează un declin - în prezent, reprezintă doar 11 procente din forța de muncă și din produsele americane -, negociatorii americani și europeni vor trebui să compenseze acest lucru prin intermediul serviciilor (care reprezintă acum peste 70% din economia Americii, și aproape cea a Europei și Japoniei) și al proprietății intelectuale, pentru a-i satisface pe cei pe care îi reprezintă. Au realizat cu succes acest lucru.

Lista nemulțumirilor determinate de acordul comercial din Runda Uruguay este lungă :

- A fost atît de inechitabil încît țările cele mai sărace au avut de fapt de suferit de pe urma sa ; Africa subsahariană, regiunea cea mai săracă, cu un venit anual de aproximativ 500 de dolari pe cap de locuitor, a pierdut în jur de 1,2 miliarde de dolari pe an[28].
- Țările dezvoltate au beneficiat de 70% din profituri - aproximativ 350 de miliarde de dolari anual. Deși țările în curs de dezvoltare cuprind 85% din populația lumii și aproximativ jumătate din venitul total global, au obținut doar 30% din profituri - iar acestea au fost înregistrate în principal de țările cu un venit mediu, cum ar fi Brazilia[29].
- Runda Uruguay a adîncit și mai mult denivelările unui teren competițional abrupt. Țările dezvoltate impun tarife mult mai mari - de patru ori mai mari - pentru țările în curs de dezvoltare, în comparație cu tarifele pentru țările dezvoltate. O țară săracă precum Angola plătește Statelor Unite tarife la fel de mari ca și

prospera Belgie; Guatemala plătește la fel de mult cît Noua Zeelandă[30], iar această discriminare a continuat să existe chiar și după ce țările dezvoltate le-au acordat țărilor în curs de dezvoltare așa-numitele privilegii. Țările bogate au cauzat țărilor în curs de dezvoltare pierderi de trei ori mai mari, din cauza restricțiilor comerciale, în comparație cu sumele pe care li le-au acordat în total sub forma ajutoarelor pentru dezvoltare[31].

- S-a pus accent pe liberalizarea fluxurilor de capital (lucru dorit de țările dezvoltate) și pe investiții, mai degrabă decît pe liberalizarea fluxului forțelor de muncă (de care ar fi beneficiat țările în curs de dezvoltare), chiar dacă ultima măsură ar fi determinat o creștere mult mai mare a productivității globale.
- Din aceleași motive, liberalizarea forței de muncă necalificate din domeniul serviciilor ar fi condus la o dezvoltare mult mai mare a eficienței globale, în comparație cu liberalizarea forței de muncă calificate din domeniul serviciilor (ca de exemplu serviciile financiare), avantaj comparativ al țărilor industrializate avansate. Totuși, negociatorii au pus accent pe liberalizarea serviciilor axate pe aptitudini complexe.
- În ansamblu, consolidarea drepturilor asociate cu proprietatea intelectuală s-a dovedit a fi în avantajul țărilor dezvoltate, iar numai ulterior au devenit evidente costurile pe care le-au suportat țările în curs de dezvoltare, pe măsură ce medicamentele generice salvatoare de vieți au fost retrase de pe piață, iar companiile din țările dezvoltate au început să breveteze cunoștințele tradiționale și indigene. (Vom discuta mai amănunțit despre acest aspect în capitolul 4.)

Statele Unite și Europa și-au perfecționat arta de a susține comerțul liber, străduindu-se în paralel să încheie acorduri comerciale care să le protejeze împotriva importurilor din țările în curs de dezvoltare. O mare parte din succesul țărilor industrializate avansate este asociată cu punerea la punct a programului lor – își stabilesc agenda astfel încît piețele să fie deschise pentru bunurile și serviciile care reprezintă avantajul lor comparativ.

Negociatorii occidentali consideră aproape de la sine înțeles faptul că pot controla ceea ce se discută și că pot impune concluziile finale. Atunci cînd Statele Unite și UE luptă pentru deschiderea piețelor de servicii, nu raționează (așa cum ar trebui) în mod logic: în ansamblu, serviciile presupun o muncă intensivă; în ansamblu, țările în curs de dezvoltare dispun de un exces de forță de muncă; prin urmare, în ansamblu, o liberalizare echitabilă a sectorului serviciilor va fi în special în avantajul țărilor în curs de dezvoltare. SUA și UE gîndesc în felul următor: putem liberaliza serviciile bazate pe forța de muncă calificată, care reprezintă în prezent avantajul nostru comparativ, și putem avea grijă, într-un fel sau în altul, să nu liberalizăm serviciile bazate pe forță de muncă necalificată. Chiar de la începutul discuției, au avut în vedere un acord inechitabil.

În general, interesele speciale sînt responsabile pentru aceasta – nu interesele speciale din țările în curs de dezvoltare care se opun liberalizării comerțului, după cum se plîng susținătorii acesteia, ci interesele speciale din țările dezvoltate, care își modelează agenda în folosul propriu, deși chiar situația cetățenilor de rînd din

guvernatorul a făcut apel la Garda Națională. Amplitudinea demonstrațiilor a depășit anvergura tuturor protestelor anterioare asociate cu globalizarea.

Deși protestatarii reprezentau diverse puncte de vedere și nu ofereau nici o alternativă coerentă, aspectele contestate erau numeroase (deși OMC nu ar fi trebuit să fie principala țintă a atacurilor ; aceasta pur și simplu punea la dispoziție un cadru de desfășurare a negocierilor comerciale). Runda Uruguay se bazase pe ceea ce a ajuns să fie cunoscut sub numele de „Grand Bargain" (Marea Negociere), prin care țările dezvoltate au promis liberalizarea comerțului din domeniul agriculturii și al industriei textile (bunuri bazate pe o intensă activitate de producție, care îi interesau pe exportatorii din țările în curs de dezvoltare), iar la rîndul lor, țările în curs de dezvoltare erau de acord să reducă tarifele și să accepte o serie de noi reglementări și obligații cu privire la drepturile asociate cu proprietatea intelectuală, la investiții și servicii. După aceea, multe țări în curs de dezvoltare au avut impresia că au fost induse în eroare pentru a fi de acord cu Marea Negociere : țările dezvoltate nu și-au respectat partea lor de obligații. Standardele la produsele textile au fost menținute în continuare încă un deceniu și nu se întrevedea renunțarea la subvențiile agricole.

Timp de patruzeci de ani, liberalizarea comerțului s-a axat pe deschiderea piețelor pentru produsele fabricate – care reprezentau în perioada respectivă avantajul comparativ al Statelor Unite și al Europei. Mai devreme, am evidențiat caracterul dinamic al avantajului comparativ : în prezent, China și alte țări în curs de dezvoltare au un avantaj comparativ în multe ramuri ale industriei. Fără să realizeze acest lucru, timp de patru decenii, negociatorii din domeniul comercial s-au străduit să-și deschidă piețele pentru China ! Dacă în țările dezvoltate industria înregistrează un declin – în prezent, reprezintă doar 11 procente din forța de muncă și din produsele americane –, negociatorii americani și europeni vor trebui să compenseze acest lucru prin intermediul serviciilor (care reprezintă acum peste 70% din economia Americii, și aproape cea a Europei și Japoniei) și al proprietății intelectuale, pentru a-i satisface pe cei pe care îi reprezintă. Au realizat cu succes acest lucru.

Lista nemulțumirilor determinate de acordul comercial din Runda Uruguay este lungă :

- A fost atît de inechitabil încît țările cele mai sărace au avut de fapt de suferit de pe urma sa ; Africa subsahariană, regiunea cea mai săracă, cu un venit anual de aproximativ 500 de dolari pe cap de locuitor, a pierdut în jur de 1,2 miliarde de dolari pe an[28].
- Țările dezvoltate au beneficiat de 70% din profituri – aproximativ 350 de miliarde de dolari anual. Deși țările în curs de dezvoltare cuprind 85% din populația lumii și aproximativ jumătate din venitul total global, au obținut doar 30% din profituri – iar acestea au fost înregistrate în principal de țările cu un venit mediu, cum ar fi Brazilia[29].
- Runda Uruguay a adîncit și mai mult denivelările unui teren competițional abrupt. Țările dezvoltate impun tarife mult mai mari – de patru ori mai mari – pentru țările în curs de dezvoltare, în comparație cu tarifele pentru țările dezvoltate. O țară săracă precum Angola plătește Statelor Unite tarife la fel de mari ca și

prospera Belgie; Guatemala plătește la fel de mult cît Noua Zeelandă[30], iar această discriminare a continuat să existe chiar și după ce țările dezvoltate le-au acordat țărilor în curs de dezvoltare așa-numitele privilegii. Țările bogate au cauzat țărilor în curs de dezvoltare pierderi de trei ori mai mari, din cauza restricțiilor comerciale, în comparație cu sumele pe care li le-au acordat în total sub forma ajutoarelor pentru dezvoltare[31].

- S-a pus accent pe liberalizarea fluxurilor de capital (lucru dorit de țările dezvoltate) și pe investiții, mai degrabă decît pe liberalizarea fluxului forțelor de muncă (de care ar fi beneficiat țările în curs de dezvoltare), chiar dacă ultima măsură ar fi determinat o creștere mult mai mare a productivității globale.
- Din aceleași motive, liberalizarea forței de muncă necalificate din domeniul serviciilor ar fi condus la o dezvoltare mult mai mare a eficienței globale, în comparație cu liberalizarea forței de muncă calificate din domeniul serviciilor (ca de exemplu serviciile financiare), avantaj comparativ al țărilor industrializate avansate. Totuși, negociatorii au pus accent pe liberalizarea serviciilor axate pe aptitudini complexe.
- În ansamblu, consolidarea drepturilor asociate cu proprietatea intelectuală s-a dovedit a fi în avantajul țărilor dezvoltate, iar numai ulterior au devenit evidente costurile pe care le-au suportat țările în curs de dezvoltare, pe măsură ce medicamentele generice salvatoare de vieți au fost retrase de pe piață, iar companiile din țările dezvoltate au început să breveteze cunoștințele tradiționale și indigene. (Vom discuta mai amănunțit despre acest aspect în capitolul 4.)

Statele Unite și Europa și-au perfecționat arta de a susține comerțul liber, străduindu-se în paralel să încheie acorduri comerciale care să le protejeze împotriva importurilor din țările în curs de dezvoltare. O mare parte din succesul țărilor industrializate avansate este asociată cu punerea la punct a programului lor – își stabilesc agenda astfel încît piețele să fie deschise pentru bunurile și serviciile care reprezintă avantajul lor comparativ.

Negociatorii occidentali consideră aproape de la sine înțeles faptul că pot controla ceea ce se discută și că pot impune concluziile finale. Atunci cînd Statele Unite și UE luptă pentru deschiderea piețelor de servicii, nu raționează (așa cum ar trebui) în mod logic: în ansamblu, serviciile presupun o muncă intensivă; în ansamblu, țările în curs de dezvoltare dispun de un exces de forță de muncă; prin urmare, în ansamblu, o liberalizare echitabilă a sectorului serviciilor va fi în special în avantajul țărilor în curs de dezvoltare. SUA și UE gîndesc în felul următor: putem liberaliza serviciile bazate pe forța de muncă calificată, care reprezintă în prezent avantajul nostru comparativ, și putem avea grijă, într-un fel sau în altul, să nu liberalizăm serviciile bazate pe forță de muncă necalificată. Chiar de la începutul discuției, au avut în vedere un acord inechitabil.

În general, interesele speciale sînt responsabile pentru aceasta – nu interesele speciale din țările în curs de dezvoltare care se opun liberalizării comerțului, după cum se plîng susținătorii acesteia, ci interesele speciale din țările dezvoltate, care își modelează agenda în folosul propriu, deși chiar situația cetățenilor de rînd din

propriile țări se înrăutățește. Negociatorii, care își reprezintă „clienții" imediați - corporațiile care îi „curtează" insistent și constant, fie în mod direct, fie prin lobby la Congres și administrație -, pierd deseori din vedere imaginea de ansamblu, confundînd interesele acestor companii cu interesele naționale ale Americii sau, chiar mai rău, cu ceea ce este în interesul sistemului comercial global. Și în alte țări industrializate dezvoltate, situația este foarte asemănătoare. În fiecare țară, interesele privitoare la exporturi ale corporațiilor exercită presiuni asupra negociatorilor în sensul adoptării unor acorduri care să faciliteze și mai mult accesul la bunurile lor, în timp ce industriile influențate de importuri solicită protecție. Negociatorii nu urmăresc coerența intelectuală, nici obținerea unui acord bazat pe principii, ci au în vedere doar realizarea unui echilibru al intereselor contradictorii.

Protestele din Seattle au transmis miniștrilor Comerțului un important mesaj de nemulțumire, dar țările industrializate avansate nu erau încă pregătite să renunțe la eforturile lor în vederea continuării liberalizării. Miniștrii Comerțului s-au întrunit încă o dată la Doha, în Quatar, o țară mică din Golful Persic, în noiembrie 2001 - o locație îndepărtată, bine aleasă pentru cei care nu doreau să fie deranjați de demonstranți care să pună sub semnul întrebării ceea ce se întîmpla în spatele ușilor închise. Țările dezvoltate au promis că discuțiile vor reprezenta o „rundă a dezvoltării" ; cu alte cuvinte, s-au angajat să pună bazele unui regim comercial care să contribuie în mod activ la amplificarea posibilităților de dezvoltare și să redreseze dezechilibrele din rundele anterioare[32]. Țările în curs de dezvoltare au ezitat să se alăture : se temeau că le va fi impus un alt acord comercial inechitabil, unul care, asemeni ultimului, va avea de fapt consecințe negative asupra unora dintre ele ; se temeau că, după începerea negocierilor, vor fi nevoite să se conformeze într-un mod sau altul și că vor fi silite să semneze un nou acord care nu va respecta interesele lor cele mai mari ; erau sceptice în legătură cu promisiunile făcute la Doha și, odată cu evoluția negocierilor în următorii ani, scepticismul lor s-a dovedit a fi întemeiat.

Negocierile au stagnat din cauza refuzului țărilor dezvoltate de a reduce subvențiile agricole - de fapt, în 2002, Statele Unite au adoptat o nouă lege a agriculturii care aproape dubla subvențiile. În septembrie 2003, miniștrii Comerțului s-au întîlnit din nou la Cancún, care în limba mayașă locală înseamnă „groapă cu șerpi" - ceea ce s-a și dovedit a fi pentru negociatori. Miniștrii ar fi trebuit să evalueze progresele făcute și să le traseze negociatorilor directive în vederea încheierii „rundei de dezvoltare". Chiar dacă au continuat să refuze să facă concesii legate de agricultură sau de orice alt aspect important care preocupa țările în curs de dezvoltare - încălcîndu-și de fapt promisiunea -, țările dezvoltate au insistat să-și impună propria agendă cu privire la reducerea tarifelor și la deschiderea accesului la bunurile și serviciile pe care UE și Statele Unite doreau să le exporte. Doreau chiar să impună noi cerințe țărilor în curs de dezvoltare. Deși țările industrializate avansate continuau să discute despre runda dezvoltării, aceasta nu era decît simplă retorică : exista un risc real ca această nouă rundă să agraveze dezechilibrele din trecut, în loc să le elimine. Discuțiile s-au împotmolit în cea de-a patra zi a întîlnirii. Niciodată negocierile comerciale nu s-au mai încheiat într-o astfel de confuzie.

Următoarea întrunire cu caracter global a miniștrilor Comerțului, desfășurată la Hong Kong, în decembrie 2005 – care inițial urmărea să încheie runda dezvoltării –, nu s-a dovedit a fi un dezastru, însă nici nu poate fi numită un succes. Pascal Lamy, șeful OMC, reușise să diminueze nivelul așteptărilor, astfel încît orice acord, chiar și unul care ar fi avut un impact redus asupra comerțului global, ar fi fost considerat drept cel mai bun rezultat care ar fi putut fi obținut în circumstanțele respective. S-au depus eforturi mai mari în vederea gestionării relațiilor cu presa decît pentru a propune oferte semnficative. Statele Unite, care datorită subvențiilor sale mari pentru cultivarea bumbacului este cel mai mare exportator de bumbac, s-a oferit într-un mod foarte ostentativ să-și deschidă piețele pentru producătorii africani de bumbac – ofertă care valora puțin, în condițiile în care nu ar fi avut nevoie să importe prea mult bumbac (datorită subvențiilor sale foarte mari destinate cultivării bumbacului, America este un exportator de bumbac, și nu un importator major).

Se pare că epoca liberalizării multilaterale a comerțului se apropie de sfîrșit (cel puțin pentru un timp), pe măsură ce dezamăgirile foarte justificate ale țărilor în curs de dezvoltare se asociază cu intensificarea sentimentelor protecționiste din țările dezvoltate. Oricare ar fi rezultatele așa-numitei runde a dezvoltării – dacă vor exista astfel de rezultate –, nu vor fi demne de această denumire, nu vor contribui cu mult la crearea unui regim comercial just față de țările în curs de dezvoltare sau care să promoveze dezvoltarea acestora : tarifele impuse de țările dezvoltate celor în curs de dezvoltare vor continua să fie mult mai mari decît cele impuse celorlalte țări dezvoltate, iar țările dezvoltate vor continua să acorde subvenții agricole masive, fapt ce va dăuna enorm țărilor în curs de dezvoltare.

În prezent, pericolul real nu constă în adoptarea sau nu a unor măsuri care să aibă consecințe negative asupra țărilor în curs de dezvoltare, drept încheiere a rundei dezvoltării : scala reformelor este atît de redusă, încît este posibil să nu conteze foarte mult. Orice acord eventual va cauza pagube reduse sau va determina avantaje limitate. Pericolul real îl reprezintă faptul că lumea va crede că a îndeplinit ceea ce și-a propus să facă la Doha sau că, mergînd și mai departe, nu mai este nevoie de o rundă a dezvoltării. Negociatorii din domeniul comerțului își vor relua activitatea ca de obicei – o altă rundă de negocieri comerciale în care tratativele dure vor avea drept efect direcționarea celor mai mari profituri înspre țările dezvoltate.

## Mecanismele globalizării

Negocierile de la Doha au eșuat[33]. Deși un regim comercial global echitabil poate fi dificil de definit, este clar că acordurile actuale nu sînt echitabile și că runda dezvoltării nu va contribui prea mult la instituirea unui regim comercial mai just sau la stimularea dezvoltării[34]. Totuși, cred că este posibilă conceperea unui regim comercial global care să promoveze bunăstarea țărilor celor mai sărace și că, în același timp, acest lucru ar fi în avantajul țărilor industrializate dezvoltate în ansamblul lor –

deşi, desigur, unele interese corporatiste speciale ar putea fi afectate destul de mult. Evident, aceasta a fost promisiunea de la Doha. Reformele nu ar fi afectat prea mult ţările dezvoltate - în multe cazuri, nu le-ar fi afectat deloc, deoarece contribuabilii ar fi economisit miliarde din subvenţii, iar consumatorii ar fi economisit miliarde datorită preţurilor scăzute - iar ţările în curs de dezvoltare ar fi profitat enorm.

Deşi negocierile de la Doha nu au reuşit să-şi îndeplinească promisiunile, în viitor, provocarea de a crea un regim comercial echitabil - şi un regim comercial care să le ofere ţărilor sărace ale lumii şansa de a se dezvolta prin intermediul comerţului - se menţine în continuare. Există o agendă plină de reforme care merg dincolo de aspectele din agricultură asupra cărora s-au axat multe dintre discuţii: reforme care sînt atît în beneficiul ţărilor sărace, cît şi al dezvoltării. Aceste reforme reprezintă ceea ce ar trebui să însemne *cu adevărat* o rundă a dezvoltării.

## Ţările în curs de dezvoltare ar trebui să fie tratate diferit

Ţările în curs de dezvoltare sînt diferite faţă de majoritatea ţărilor mai dezvoltate - unele dintre aceste diferenţe explică de ce sînt cu mult mai sărace. Ideea conform căreia ţările în curs de dezvoltare ar trebui, ca o consecinţă, să beneficieze de un „tratament special şi diferenţial" este acceptată în prezent pe scară largă şi a fost inclusă în multe acorduri comerciale[35]. De exemplu, ţărilor dezvoltate li se permite să încalce principiul naţiunii celei mai favorizate, prin instituirea unor tarife mai reduse pentru importurile din ţările în curs de dezvoltare - deşi chiar şi cu acest aşa-numit tratament preferenţial, tarifele impuse de ţările dezvoltate pentru importurile din ţările în curs de dezvoltare sînt, după cum am observat, de patru ori mai mari decît tarifele pentru bunurile produse de alte ţări dezvoltate.

Totuşi, sistemul actual conferă tratamentului preferenţial un caracter complet voluntar, instituit de fiecare dintre ţările industrializate avansate după bunul său plac. Privilegiile pot fi retrase, dacă ţara în curs de dezvoltare nu se conformează dorinţelor ţării care le acordă. Tratamentul preferenţial a devenit un instrument politic, o unealtă pentru a determina ţările în curs de dezvoltare să respecte regulile impuse.

### *Comerţ liber pentru ţările sărace: o propunere de acces la pieţele extinse*

O singură reformă ar conduce simultan la simplificarea negocierilor şi promovarea dezvoltării şi ar viza inechităţile regimului actual. Ţările bogate ar trebui pur şi simplu să-şi deschidă pieţele pentru ţările mai sărace, fără reciprocitate şi fără condiţionări economice sau politice. Ţările cu venituri medii ar trebui să-şi deschidă pieţele către ţările mai puţin dezvoltate şi ar trebui să li se permită să-şi manifeste preferinţele faţă de alte ţări din aceeaşi categorie, nu şi faţă de ţările bogate, astfel încît să nu se teamă că importurile din ţările respective le-ar putea afecta industriile incipiente. Chiar şi ţările industrializate avansate ar avea de cîştigat, deoarece ar putea opera mai rapid liberalizarea în raporturile dintre ele - economiile lor fiind capabile să o susţină - fără a fi nevoite să se confrunte cu îngrijorările ţărilor în curs

de dezvoltare. Această reformă înlocuieşte principiul „reciprocității pentru şi între toate țările - indiferent de circumstanțe" cu principiul reciprocității între egali, însă o reciprocitate diferențiată între țările cu situații clar deosebite[36].

Uniunea Europeană a recunoscut justețea acestei abordări elementare în 2001, atunci cînd şi-a deschis piețele în mod unilateral pentru țările cele mai sărace ale lumii, eliminînd (aproape) toate tarifele şi restricțiile comerciale, fără a solicita concesii politice sau economice[37]. Motivația a fost faptul că prețurile scăzute şi diversitatea produselor vor fi în avantajul consumatorilor europeni ; deşi producătorii europeni vor înregistra pierderi neînsemnate, țările cele mai sărace vor avea enorm de cîştigat ; în plus, a fost o demonstrație convingătoare a bunelor intenții. Inițiativa europeană ar trebui adoptată de către toate țările industrializate avansate, iar piețele ar trebui să fie deschise nu numai pentru țările cele mai sărace, ci şi pentru toate țările în curs de dezvoltare. (Într-unul dintre momentele de apogeu ale ipocriziei şi cinismului de la întrunirea de la Hong Kong, din decembrie 2005, Statele Unite s-au oferit să-şi deschidă piețele pentru 97% din bunurile produse de țările mai puțin dezvoltate, un procent bine gîndit pentru a exclude majoritatea produselor pe care intenționau să le lase pe dinafară, cum ar fi produsele textile şi confecțiile din Bangladesh. Desigur, Bangladesh ar avea posibilitatea să exporte motoare de avioane şi diverse alte produse care depăşesc capacitatea sa de producție[38].)

## *Extinderea agendei țărilor în curs de dezvoltare*

Dezvoltarea este destul de dificilă : nu ar trebui să limităm acțiunile pe care le-ar putea întreprinde țările în curs de dezvoltare pentru a reuşi să se dezvolte. Aceasta a realizat însă Runda Uruguay, deoarece a limitat capacitățile lor de a utiliza o diversitate de mijloace în vederea stimulării industrializării.

Există o diferență între efectele subvențiilor agricole acordate de Statele Unite şi de Europa asupra economiei globale - acestea fiind permise - şi subvențiile - interzise - pe care țările în curs de dezvoltare şi-ar dori să le acorde pentru a încuraja dezvoltarea industriilor noi sau chiar pentru a-şi proteja industriile şi fermierii de competiția care beneficiază de subvenții. Dacă Statele Unite subvenționează bumbacul, prețurile globale sînt afectate ; fermierii din țările în curs de dezvoltare au de suferit din cauza generozității SUA față de fermierii proprii. (Economiştii numesc acest lucru „externalitate".) Dacă însă Jamaica îşi protejează producătorii de lapte, prețurile globale nu sînt afectate. În plus, țările în curs de dezvoltare dispun de mijloace limitate pentru a face față consecințelor liberalizării : producătorii de lapte jamaicani care dau faliment ca urmare a industriei de produse lactate americane, puternic subvenționată, au puține alternative viabile. În oraşe există puține locuri de muncă, iar orientarea către o recoltă alternativă care permite un profit mai mic poate accentua nivelul de sărăcie al fermierilor. Guvernul trebuie să ia o decizie dificilă : să suplimenteze veniturile fermierilor individuali sau să cheltuiască fondurile guvernamentale pe o investiție de care are nevoie întreaga țară. Nu există suficienți bani pentru ambele măsuri. Protecția împotriva laptelui american subvenționat poate fi singura alternativă rațională, cel puțin pe termen scurt.

Dacă va fi adoptată propunerea privitoare la extinderea accesului pe piaţă, atunci ţările vor avea drept scop punerea în aplicare a strategiilor pro-dezvoltare şi a politicilor destinate să-şi protejeze cetăţenii foarte săraci. În caz contrar, atunci trebuie să existe excepţii care să le permită ţărilor în curs de dezvoltare mai multă flexibilitate, în special pentru a utiliza tarifele uniforme pe profit (efectul importurilor fiind cu puţin diferit faţă de cel al unei modificări a ratei de schimb) şi subvenţiile temporare acordate industriilor. După cum a subliniat în mod just Europa, Statele Unite apelează adesea la fondurile sale destinate apărării pentru a subvenţiona o serie de industrii. Boeing a beneficiat de pe urma fondurilor militare destinate proiectării de aeronave, iar industria de software a profitat enorm de o întreagă serie de fonduri guvernamentale care au contribuit la dezvoltarea Internetului şi chiar a browserelor. Într-adevăr, profiturile comerciale sînt nominalizate adesea ca o justificare a nivelului uriaş al fondurilor destinate apărării. Statele Unite sînt destul de bogate pentru a-şi permite o politică industrială ineficientă mascată de componenta sa militară ; ţările în curs de dezvoltare nu pot face acest lucru, dar ar trebui să fie libere să adopte, dacă doresc, o astfel de strategie adecvată situaţiei lor.

## Agricultura

La un deceniu după Runda Uruguay, peste două treimi din veniturile fermelor din Norvegia şi Elveţia proveneau din subvenţii, respectiv peste jumătate din Japonia şi o treime din UE. În cazul anumitor recolte, ca de exemplu zahărul şi orezul, subvenţiile au reprezentat pînă la 80% din veniturile fermelor[39]. Împreună, subvenţiile agricole din Statele Unite, UE şi Japonia (incluzînd şi subvenţiile mascate, cum ar fi cele pentru apă), deşi nu depăşesc de fapt venitul total al Africii subsahariene, reprezintă cel puţin 75% din venitul acestei regiuni, astfel încît fermierilor africani le este aproape imposibil să facă faţă pieţelor mondiale[40]. În medie, o vacă europeană primeşte o subvenţie de 2 dolari pe zi (limita sărăciei, după standardele Băncii Mondiale) ; peste jumătate din locuitorii ţărilor în curs de dezvoltare au un venit mai mic. Se pare că este mai bine să fii o vacă din Europa, decît un om sărac dintr-o ţară în curs de dezvoltare.

Fermierii cultivatori de bumbac din Burkina Faso trăiesc într-o ţară în care venitul mediu anual abia depăşeşte 250 de dolari[41]. Ei îşi cîştigă existenţa pe loturi mici de pămînt semiarid ; nu există irigaţii şi sînt prea săraci pentru a-şi permite îngrăşăminte, un tractor sau seminţe de calitate superioară. În acelaşi timp, un cultivator de bumbac din California deţine o fermă imensă de sute de hectare şi utilizează întreaga tehnologie a agriculturii moderne : tractoare, seminţe de înaltă calitate, îngrăşăminte, erbicide, insecticide. Diferenţa principală constă în irigaţii – iar apa pe care o utilizează pentru a iriga pămîntul este de fapt subvenţionată în mare parte. Preţul ei este mult mai mic, în comparaţie cu cel de pe o piaţă competitivă. Totuşi, în pofida subvenţiilor pentru apă şi a tuturor celorlalte avantaje de care se bucură, fermierul californian pur şi simplu nu ar putea concura pe o piaţă globală echitabilă, dacă nu ar exista şi alte subvenţii guvernamentale directe care reprezintă

jumătate sau chiar mai mult din venitul său. Fără aceste subvenții, pentru Statele Unite nu ar fi rentabil să producă bumbac ; datorită lor, Statele Unite sînt, după cum am mai afirmat, cel mai mare exportator de bumbac din lume. Aproximativ 25.000 de fermieri americani cultivatori de bumbac foarte bogați împart între ei subvenții ce variază între 3 și 4 miliarde de dolari, fapt care îi încurajează să mărească producția. Evident, creșterea cantității duce la scăderea prețurilor la nivel mondial, afectîndu-i pe cei 10 milioane de fermieri din Burkina Faso și din restul Africii[42].

Pe piețele integrate în sistemul global, prețurile internaționale influențează prețurile interne. Pe măsură ce prețurile globale la produse agricole scad, din cauza subvențiilor imense din SUA și UE, scad și prețurile interne la produsele agricole, astfel încît au de suferit chiar și fermierii care nu exportă, ci vînd doar pe piața internă. Veniturile mai mici ale fermierilor determină diminuarea veniturilor celor care le vînd acestora produse : croitorii și măcelarii, băcanii și frizerii. Toată lumea din țară are de suferit. Probabil că subvențiile nu și-au propus să aibă un impact atît de negativ asupra unui număr atît de mare de oameni, însă aceasta este consecința *preconizată*.

Motivul cel mai des vehiculat pentru menținerea acestor subvenții în Statele Unite îl constituie faptul că subvențiile sînt esențiale în vederea perpetuării micilor ferme familiale și a modului de viață tradițional. Totuși, cea mai mare parte a banilor este direcționată către fermele mari, deseori către cele corporatiste. Aceste subvenții au devenit pur și simplu o altă formă a bunăstării corporatiste. Dacă analizăm toate recoltele, aproximativ 30.000 de ferme (1% din total) primesc aproximativ 25% din totalul sumei cheltuite, cu o medie de peste un milion de dolari pe fermă. 87% din bani sînt direcționați către primele 20% din ferme, fiecare primind o medie de aproximativ 200.000 de dolari. În schimb, cei 2.440.184 de mici fermieri de la baza listei - veritabilii fermieri tradiționali - primesc 13% din total, mai puțin de 7.000 de dolari fiecare[43]. Subvențiile imense - inclusiv cele despre care se presupune că nu au efecte asupra comerțului - îi scot de fapt din competiție pe micii fermieri. Atunci cînd agricultura devine mai profitabilă datorită subvențiilor, cererea pentru pămînt crește, ridicînd prețurile. Dacă prețul pămîntului devine atît de ridicat, agricultura trebuie să se bazeze mai mult pe capital ; trebuie să utilizeze foarte multe îngrășăminte și erbicide, care sînt la fel de dăunătoare pentru mediu ca și producția din ce în ce mai mare pentru fermierii din țările în curs de dezvoltare. În consecință, micii fermieri care nu dispun de resurse pentru o astfel de agricultură bazată pe capital sînt atrași de perspectiva de a vinde către marii fermieri și de a încasa cîștigul sub formă de bani. Pe măsură ce terenurile intră în proprietatea fermierilor mari, care folosesc pe scară largă îngrășămintele, erbicidele și tehnologia, producția crește și mai mult, iar cei din țările în curs de dezvoltare au și mai mult de suferit[44].

Dacă țările dezvoltate consideră că au nevoie de o perioadă de tranziție pentru abolirea subvențiilor, ar trebui să elimine toate subvențiile acordate fermierilor care cîștigă mai mult de, să spunem, 100.000 de dolari, și să sprijine prin subvenții doar fermierii care cîștigă sub 100.000 de dolari.

Deoarece cei mai mulți locuitori din țările în curs de dezvoltare depind în mod direct sau indirect de agricultură pentru a-și cîștige existența, dispariția subvențiilor și deschiderea piețelor agricole ar însemna pentru ei un avantaj enorm, datorită

creşterii preţurilor. Totuşi, nu toate ţările în curs de dezvoltare ar avea de cîştigat. Importatorii de produse agricole ar suferi din cauza creşterii preţurilor. Printre ţările în curs de dezvoltare s-ar număra invingători şi învinşi: fermierii ar duce-o mai bine, în timp ce muncitorii din oraşe s-ar confrunta cu preţuri mai mari la alimente. Această problemă de tranziţie ar putea fi rezolvată dacă ţările industrializate şi-ar oferi sprijinul pentru a ajuta ţările în curs de dezvoltare să depăşească perioada de acomodare – chiar şi un procent din ceea ce cheltuiesc în prezent pentru subvenţii agricole ar fi suficient.

Bumbacul constituie o excepţie. Dacă subvenţiile pentru bumbac ar fi desfiinţate, efectul asupra producătorilor ar fi unul semnificativ, însă în privinţa consumatorilor ar fi neglijabil. Deoarece costul materiei prime reprezintă o fracţiune atît de mică din valoarea unui produs vestimentar finit, o creştere substanţială a preţului bumbacului s-ar reflecta într-o măsură extrem de mică în preţurile materialelor textile şi al confecţiilor. Acesta este unul dintre motivele pentru care în prezent ţările în curs de dezvoltare insistă atît de mult să fie eliminate subvenţiile pentru cultivarea bumbacului.

## Escaladarea tarifelor

Deşi reducerea tarifelor şi subvenţiilor din domeniul agricol a beneficiat de o atenţie extrem de amplă, acest lucru nu este suficient pentru a garanta echitatea. Însăşi structura tarifelor trebuie să fie concepută în favoarea dezvoltării. Ţările agricole ar putea procesa fructele şi legumele pe care le cultivă, cîştigînd astfel mai mult decît exportînd producţia neprelucrată. Ar fi uşor de realizat şi ar crea locuri de muncă. Dar ţările agricole nu fac acest lucru, deoarece ţările dezvoltate îşi stabilesc tarifele într-o manieră care descurajează acest tip de industrializare, instituind tarife mai mari la produsele prelucrate decît la cele neprelucrate; cu cît este implicat un grad de prelucrare mai mare, cu atît cresc tarifele. Acest fapt este cunoscut sub numele de escaladarea tarifelor.

Iată cum funcţionează acest fenomen. Să analizăm exemplul ipotetic al unui produs agricol, de exemplu portocalele, pe care o ţară dezvoltată nu le produce. Europa poate institui o taxă mică la importul de portocale proaspete – să presupunem că este egal cu zero – deoarece trebuie să protejeze o industrie internă de cultivare a portocalelor de anvergură relativ mică. Totuşi, instituie un tarif de 25% pentru diverse tipuri de portocale procesate, de la gemul de portocale la sucul de portocale congelat. Să presupunem că jumătate din valoarea gemului de portocale se datorează procesării, iar jumătate ingredientului, respectiv portocalelor. Evident, tariful reprezintă doar o taxă pe procesarea efectuată într-o ţară în curs de dezvoltare. De fapt, activitatea de procesare este taxată cu 50%, astfel încît costurile suportate de ţara în curs de dezvoltare ar trebui să fie cu mult mai mici pentru ca ea să spere să poată concura cu industria prelucrării din ţările dezvoltate. Prin escaladarea tarifelor, Europa continuă să se aprovizioneze cu portocale ieftine, reducînd concomitent ameninţarea concurenţei din partea industriei de prelucrare din ţările în curs de dezvoltare[45].

Propunerea privitoare la accesul pe piață - acces liber pentru țările în curs de dezvoltare la piețele țărilor industrializate avansate - ar rezolva, în mod evident, problema escaladării tarifelor. În discuțiile recente despre comerț, țările dezvoltate s-au străduit să convingă țările în curs de dezvoltare să-și micșoreze tarifele ridicate[46]. Centrul de interes ar trebui să se inverseze: prioritatea principală ar trebui să fie eliminarea escaladării tarifelor. Nu contează numai ratele tarifelor nominale, ci și ratele efective ale tarifelor - taxele pe valoarea adăugată; iar taxele pe valoarea adăugată foarte eficiente datorate industriei din țările în curs de dezvoltare ar trebui să fie reduse drastic.

## Serviciile axate pe forța de muncă necalificată și migrațiile

Țările dezvoltate dispun de mult capital și tehnologie, în vreme ce țările în curs de dezvoltare au un surplus de forță de muncă necalificată. Resursele pe care le posedă o țară se reflectă în ceea ce produce. O țară care dispune de forță de muncă calificată produce bunuri și servicii bazate intensiv pe aptitudini. Runda Uruguay a extins negocierile comerciale, cuprinzînd și sfera serviciilor. Totuși, deloc surprinzător, a luat in discuție liberalizarea unor servicii precum cele bancare, asigurările și tehnologia informațiilor - toate fiind sectoare în care Statele Unite se află în avantaj -, omițînd complet serviciile necalificate, ca de exemplu transportul mărfurilor și construcțiile.

Aproximativ patruzeci de țări, printre care și Statele Unite, au legi care prevăd utilizarea navelor locale pentru transportul bunurilor pe teritoriul țării. În Statele Unite, Legea Jones din 1920 prevede nu numai ca vasele să fie deținute de americani, dar și să fie construite în șantiere navale americane, iar echipajul să fie american. (Istoria protecționismului își are rădăcinile mult mai devreme, în prima ședință a Congresului, din 1789.) America nu are un avantaj comparativ sau absolut în transportul mărfurilor - într-adevăr, nu mai devreme decît în 1986 s-a estimat că Legea Jones costă America peste 250.000 de dolari pentru fiecare loc de muncă salvat[47]. Transporturile oferă o oportunitate excelentă pentru o agendă comercială care să favorizeze țările sărace și care s-ar axa pe serviciile efectuate de o forță de muncă necalificată.

Un argument asemănător provine din mișcările forței de muncă și ale capitalului. Țările dezvoltate dispun de mult capital, care circulă în întreaga lume în căutarea celor mai mari profituri. Țările în curs de dezvoltare dispun de mulți lucrători necalificați, care doresc să circule prin lume în căutarea unor slujbe mai bune. În ultimele decenii, Statele Unite și UE au făcut presiuni, cu un succes considerabil, în vederea liberalizării piețelor de capital, care permit circulația mai liberă a investițiilor în întreaga lume, argumentînd că acest lucru este benefic în vederea eficienței globale. Dar chiar și liberalizarea modestă a circulației forței de muncă ar determina creșterea PIB-ului global cu sume a căror amplitudine depășește cele mai optimiste estimări ale avantajelor liberalizării piețelor de capital. În plus, liberalizarea migrației ar fi în avantajul țărilor în curs de dezvoltare[48]. În primul rînd, lucrătorii care muncesc în țările dezvoltate trimit bani acasă; deja sînt trimiși în felul acesta

miliarde de dolari anual. În 2005, în Mexic au intrat aproximativ 19 miliarde de dolari, reprezentînd o sursă de valută străină depășită numai de veniturile provenite din petrol; în întreaga Americă Latină au fost trimiși în 2005 42 de miliarde de dolari[49]. Costul expedierii banilor poate fi însă foarte ridicat, diminuînd într-o bună măsură sumele trimise. Țările dezvoltate trebuie să faciliteze transferul de bani către țările în curs de dezvoltare (așa cum Statele Unite procedează deja), astfel încît aceste țări să poată beneficia pe deplin de avantajele migrației[50].

Desigur, țările dezvoltate permit migrația forței de muncă cu înaltă calificare înspre ele, deoarece văd clar avantajele pe care le implică aceasta. Însă, după cum am observat în capitolul anterior, fenomenul presupune acapararea celui mai valoros capital intelectual al țărilor în curs de dezvoltare fără nici o compensație: după ce țările în curs de dezvoltare au investit puținele lor resurse în educație, țările dezvoltate - deseori fără intenție - le răpesc oamenii cei mai bine pregătiți și mai inteligenți.

Asimetria dintre liberalizarea circulației capitalului și cea a forței de muncă determină o altă inechitate socială. Odată cu liberalizarea piețelor de capital, țările trebuie să depună eforturi pentru a păstra capitalul prin micșorarea taxelor impuse corporațiilor. Datorită faptului că forța de muncă - în special cea necalificată - nu este la fel de mobilă, nu trebuie să se străduie foarte mult să o păstreze. Prin urmare, liberalizarea asimetrică are drept consecință transferul poverii taxelor asupra muncitorilor - fapt care induce o progresivitate redusă în sistemul taxelor. Același lucru se întîmplă și în cazul negocierii salariilor: muncitorilor li se spune că neacceptînd salarii mai mici și o protecție socială redusă, capitalul (și locurile de muncă asociate lui) se va muta în alte țări.

## Bariere nontarifare

Reducerea sau eliminarea tarifelor nu anulează sentimentele sau politicile protecționiste, ci doar le forțează să găsească noi forme de manifestare. Deloc surprinzător, odată cu diminuarea tarifelor, țările industrializate avansate au fost extrem de inventive în a impune bariere nontarifare. Acestea pot lua mai multe forme.

### *Măsuri de protecție financiară*

Măsurile de protecție financiară sînt tarife temporare care, in principiu, pot avea un rol important, facilitînd adaptarea unei țări la o creștere mare, neanticipată a nivelului importurilor. Temporar, tarifele împiedică importurile străine, oferind industriei timpul necesar pentru a se adapta - de exemplu, pentru a mări eficiența sau punînd la dispoziția muncitorilor un interval pentru a găsi alte locuri de muncă. Probabil că țările în curs de dezvoltare nu apelează la măsurile de protecție financiară într-o măsură suficientă. De cealaltă parte, Statele Unite au abuzat în mod repetat de măsurile de protecție financiară, apelînd deseori la acestea pentru a proteja o industrie aflată în declin - cum ar fi industria oțelului -, chiar și atunci cînd un val de importuri nu influențează foarte mult problema fundamentală[51].

Justificarea invocării măsurilor de protecţie financiară nu trebuie să se axeze numai pe dispariţia unor locuri de muncă sau pe diminuarea vînzărilor datorită creşterii importurilor dintr-o anumită ţară; trebuie evidenţiat faptul că există o legătură cauzală între valul de importuri şi problemele industriei. De exemplu, o creştere a importurilor textile din China, atunci cînd coincide cu o diminuare a importurilor din Bangladesh, nu ar trebui să reprezinte o situaţie care necesită măsuri protecţioniste. Decizia referitoare la justeţea instituirii măsurilor de protecţie financiară nu ar trebui lăsată în atribuţia curţilor administrative ale unei ţări, acestea fiind supuse presiunilor politice. Ar trebui instituite standarde internaţionale, aplicate de tribunale internaţionale numite. Probabil că un astfel de tribunal, de exemplu, nu ar accepta extrem de uşor pretenţiile americane şi europene legate de instituirea unor măsuri de protecţie financiară ca reacţie la valul de importuri de produse textile de după eliminarea normelor la produse textile din ianuarie 2005 – avînd în vedere faptul că a existat o perioadă de tranziţie de zece ani în care ţările dezvoltate ar fi trebuit să renunţe treptat la măsurile de protecţie, în vederea facilitării tranziţiei, dar de fapt nu au întreprins nimic în acest sens[52].

*Taxe antidumping*

Barierele nontarifare preferate de Statele Unite sînt taxele antidumping, care au fost instituite pentru a pune capăt practicii comerciale extrem de inechitabile de a vinde articole la un preţ mai mic decît costurile de producţie. Dacă măsurile de protecţie financiară au caracter temporar, taxele antidumping sînt permanente. America a acuzat Mexicul că a practicat dumpingul la exporturile de roşii, Columbia – la exporturile de flori, Chile şi Norvegia – la exporturile de somon, iar China – la exporturile de suc de mere şi miere. În prezent, viticultorii chilieni se tem că, dacă vor continua să aibă succes, viticultorii californieni vor solicita ca Statele Unite să impună taxe antidumping. Taxele antidumping împiedică intrarea produselor pe piaţă şi influenţează întreaga piaţă: orice firmă se teme că, dacă ar reuşi să pătrundă pe piaţa americană cu un produs nou, se va confrunta cu taxe antidumping în urma cărora produsul nu va mai fi competitiv.

În anii '90, Vietnamul a început să exporte somn în Statele Unite, iar în curînd aceasta a devenit cea mai mare piaţă de export a Vietnamului. În scurt timp, Vietnamul acaparase 20% din piaţa de somn a Statelor Unite, iar producătorii americani de somn, revoltaţi, au determinat Congresul să adopte o lege conform căreia numai somnul american puteau fi vîndut sub această denumire[53]. Vietnamul s-a dovedit însă mai abil decît SUA, reintrînd pe piaţa americană cu un nume nou, *basa*, un rebranding al produsului care îi asociază acestuia un caracter rafinat şi exotic. Acum, nu numai că somnul vietnamez înlocuieşte pe piaţă somnul de Mississippi, dar se vinde şi la un preţ mai mare. De data aceasta, Statele Unite au ripostat cu o agresivitate sporită. Dacă bariera nontarifară eşuase, vor apela la alta – taxele antidumping, acuzînd Vietnamul că vinde produsele la un preţ mai mic decît cel de producţie.

Firmele raţionale nu vînd la preţuri mai mici decît costurile de producţie decît atunci cînd pot obţine o poziţie de monopol, pe care o pot menţine timp suficient de

îndelungat nu numai pentru a-şi recupera pierderile, ci şi pentru a înregistra un profit al investiţiei (pierderile datorate vînzărilor la preţuri mai mici decît costurile de producţie). Legile americane antitrust recunosc acest lucru. Sub incidenţa legii americane, acuzaţiile de *predatory pricing* („preţuri de pradă" - denumirea practicii prin care o companie vinde la un preţ mai mic decît costul de producţie, pentru a scoate de pe piaţă un rival din aceeaşi ţară) se consideră întemeiate dacă se demonstrează că nu există doar şanse de obţinere a monopolului, ci şi de menţinere a acestuia un interval suficient de timp pentru a recupera pierderile. Cu toate acestea, dumpingul veritabil poate surveni, deşi rareori, datorită faptului că instituirea unui monopol de durată este dificilă. Legislaţia americană referitoare la competiţia reprezentată de firmele internaţionale nu recunoaşte însă această logică economică elementară. În puţine cazuri de dumping, monopolul - cu atît mai mult monopolul de durată - constituie o posibilitate, fie ea şi îndepărtată. Mexicul nu poate obţine monopolul asupra roşiilor, Columbia nu poate obţine monopolul la flori. Totuşi, acuzaţiile de dumping nu rămîn doar în stadiul de acuzaţii; sînt instituite taxe antidumping. Motivaţia constă în evaluarea costurilor prin modalităţi care adesea nu au multe în comun cu realităţile sau principiile economice. Legile referitoare la dumping nu sînt elaborate pentru a determina dacă o firmă vinde la un preţ mai mic decît costurile (marginale) de producţie, ci pentru a estima un cost de producţie mai ridicat, care să permită impunerea taxelor antidumping. Prin urmare, nu este de mirare că se decide atît de frecvent că unele firme raţionale vînd la preţuri mai mici decît costurile de producţie[54].

Situaţia este şi mai gravă atunci cînd o economie care nu se bazează pe piaţă este acuzată de dumping. (China, în pofida progreselor sale către o economie de piaţă, este considerată în continuare o economie care nu se bazează pe piaţă[55].) În cazul economiilor care nu se bazează pe piaţă, costurile utilizate pentru a calcula dacă bunurile sînt vîndute la un preţ de dumping nu sînt cele reale, ci costurile estimate din perspectiva unei alte ţări-surogat. Cei care intenţionează să aducă o acuzaţie de dumping caută o ţară în care costurile ar fi mai mari, astfel încît să poată fi instituite taxele de dumping. Într-unul dintre cazurile clasice, din zilele care au precedat căderea Zidului Berlinului, Statele Unite au impus taxe antidumping la carturile de golf poloneze, folosind Canada drept ţară-surogat. Costurile din Canada erau atît de mari, încît Canada nu producea carturi de golf, astfel încît au fost impuse taxe antidumping calculîndu-se costurile pe care le-ar implica producerea de carturi de golf în Canada. În multe locuri, inclusiv în UE, ţara-surogat poate fi chiar ţara care formulează acuzaţiile - caz în care, aproape prin definiţie, costurile sînt mai mari, altfel nu i-ar fi dificil să intre în competiţie.

Folosirea barierelor nontarifare ca mijloace protecţioniste constituie un export recent din ţările industrializate avansate. Ţările în curs de dezvoltare le utilizează tot mai des una împotriva alteia. De exemplu, India a folosit costurile de producţie indiene în formularea unei acuzaţii de dumping împotriva Chinei, cu privire la un compus chimic important, izobutil benzen. În cazul ferocromului cu conţinut scăzut de carbon din Rusia, India a ales Zimbabwe drept ţară-surogat, probabil din cauza

costului ridicat al electricității – factorul determinant în privința costurilor –, și a instituit taxe antidumping pe această bază.

Standardul este unul dublu. Dacă standardele interne ale Americii în vederea identificării strategiei de reducere a prețurilor ar fi utilizate la nivel internațional (în cazul în care America acuză o firmă străină că vinde la un preț mai mic decît costurile de producție), puține din acuzațiile de dumping ar avea cîștig de cauză. Dacă standardul utilizat de Statele Unite împotriva firmelor străine ar fi folosite pe plan intern, foarte multe firme americane s-ar face vinovate de dumping. Aceasta constituie o excepție importantă de la principiul pe care Statele Unite îl susține ca fiind extrem de important: nediscriminarea. În mod evident, producătorii străini sînt tratați diferit față de cei interni[56].

Ar trebui să existe un standard unic pentru evaluarea practicilor comerciale inechitabile, care să fie aplicat atît la nivel intern, cît și internațional. Ar trebui să existe o singură lege cu privire la dumping și la strategia prețurilor reduse (așa cum este cazul acordului comercial dintre Australia și Noua Zeelandă). Premisa de plecare ar trebui să fie faptul că firmele – din propria țară sau din străinătate – nu vînd în mod intenționat în pierdere, iar acuzatorului ar trebui să i se ceară să demonstreze că există o posibilitate rezonabilă de a obține un nivel suficient de influență pe piață, pentru un interval de timp suficient de mare, în vederea acoperirii pierderilor.

În parte, problema legată de taxele antidumping, ca și cea asociată cu măsurile de protecție financiară, o reprezintă procedurile de instituire a acestora. Am observat acest lucru în mod repetat în perioada în care am făcut parte din administrația Clinton. Obișnuiam să formulăm acuzații de dumping chiar dacă vînzarea bunurilor la prețuri mai mici era în avantajul consumatorilor americani. Reprezentam totodată procurorul, judecătorul și jurații, iar regulile cu privire la probe l-ar fi făcut să roșească și pe un judecător dintr-o parodie de proces. Deseori, probele pe baza cărora se stabilea verdictul erau cele prezentate de competitorul intern, care dorea eliminarea de pe piață a rivalilor săi. (În 2000, amendamentul Byrd a oferit un stimulent suplimentar: sumele provenite din taxele antidumping instituite urmau să fie acordate industriei care avusese de suferit – adică celor care formulau acuzațiile[57].) Pe baza acestei prevederi, inițial erau impuse taxe ridicate, care îl determinau pe exportator să piardă vînzările și să dea faliment. Un an sau doi mai tîrziu, după o investigație completă, erau anunțate taxe antidumping revizuite și deseori mult mai mici, însă pagubele fuseseră deja produse[58].

Subliniem încă o dată, este nevoie de un tribunal internațional care să hotărască dacă o țară este vinovată de dumping (sau de alte practici comerciale inechitabile). Sistemul actual, în care fiecare țară își poate stabili standardele proprii și poate calcula singură costurile de producție, în așa fel încît să faciliteze acuzația de dumping, ar trebui să fie considerat inacceptabil într-o lume în care există o legislație comercială dominantă.

*Bariere tehnice*

Comerţul internaţional are un caracter complex, guvernat de reguli complicate, iar deseori aceste reguli constituie o barieră importantă în calea comerţului - uneori în mod deliberat.

Regulile fitosanitare sînt reglementări impuse în vederea protejării vieţii umane sau animale de riscuri cauzate, spre exemplu, de boli transmise prin intermediul produselor agricole de import sau al aditivilor prezenţi în acestea. Dificultatea constă în a stabili dacă acestea reprezintă un motiv legitim de îngrijorare sau o barieră comercială deghizată. Statele Unite pretind că folosirea de către alte ţări ale unor astfel de restricţii în ceea ce priveşte produsele sale - cum ar fi alimentele modificate genetic - sînt bariere comerciale, însă consideră rezonabile propriile restricţii - de exemplu, drosofidele, care au constituit la un moment dat motivul excluderii din Statele Unite a fructelor de avocado mexicane. Brazilia susţine că restricţiile la exportul de carne proaspătă către Statele Unite, pe motivul febrei aftoase, ar fi nejustificate ; s-a stabilit că unele regiuni din această ţară vastă nu sînt afectate de boală, totuşi Statele Unite refuză să permită accesul oricărui transport de carne din Brazilia. Guvernul chinez a estimat că aproximativ 90% din produsele sale agricole sînt afectate de bariere tehnice, fapt care determină pierderi de natură comercială de aproximativ 9 miliarde de dolari.

Dintre toate barierele nontarifare, acestea sînt cel mai dificil de gestionat. Guvernele au dreptul - şi obligaţia - de a-şi proteja cetăţenii şi nu este uşor de făcut o distincţie între utilizările cu caracter protecţionist şi standardele legitime. A fost propusă utilizarea standardelor „ştiinţifice", însă nu este clar care ar trebui să fie nivelurile acceptabile de toleranţă la risc. Este *posibil* ca riscul „ştiinţific" asociat cu alimentele modificate genetic să fie unul scăzut, însă un număr mare de oameni din toată lumea continuă să creadă că este un risc inutil şi inacceptabil. Cel puţin, ţările ar trebui să aibă dreptul de a pretinde precizarea acestui fapt pe etichete. Statele Unite a luat poziţie împotriva acestei idei, temîndu-se că precizarea de pe etichetă ar descuraja achiziţiile - poziţie ciudată, avînd în vedere devotamentul său, în alte contexte, faţă de principiul suveranităţii consumatorului, care are sens doar în cazul în care consumatorii ştiu ce anume cumpără.

Deşi nu există un răspuns facil, un sistem de tribunale internaţionale (cu privire la dumping şi la măsurile de protecţie financiară) ar contribui cel puţin la mutarea deliberărilor din mediile protecţioniste în care se desfăşoară în prezent. Judecătorii ar putea să analizeze pertinenţa dovezilor. Ar putea fi luată decizia conform căreia carnea de provenienţă braziliană să fie etichetată ca atare, însă dacă dovezile ştiinţifice demonstrează că nu există nici un risc semnificativ de febră aftoasă de la consumul de carne din zonele certificate ca fiind necontaminate, ar trebui să se permită importurile.

### *Reguli privitoare la origine*

Atunci cînd țările dezvoltate își manifestă preferințele față de anumite țări în curs de dezvoltare sau se urmează acorduri de comerț liber, ele doresc să fie sigure că mărfurile admise sînt produse cu adevărat în țara respectivă, nu vor ca singurul lucru produs în Mexic de la o cămașă cu eticheta „Made in Mexico" să fie doar eticheta însăși. Regulile care definesc pe ce baze un produs este considerat mexican sau marocan (sau din orice altă țară) sînt numite „reguli privitoare la origine", însă în complicata noastră economie globală, toată lumea este interdependentă. Nici o țară nu fabrică toate componentele produselor pe care le vinde. Un producător de confecții poate importa materiale textile, vopsele sau nasturi. Mașinile pe care le folosește pot fi și ele importate - la fel și combustibilul care le alimentează. Dacă trei țări mici vecine colaborează - într-una are loc ambalarea, în alta croitul și în alta cusutul -, nici una nu va trece testul regulilor de origine. Un producător de îmbrăcăminte poate să aibă permisiunea de a exporta articole vestimentare numai dacă folosește materiale textile produse în propria țară ; un producător de textile ar putea avea permisiunea de a exporta materiale textile doar dacă utilizează bumbac cultivat în țara sa.

Regulile privitoare la origine pot anula avantajele determinate de favorizări sau de comerțul liber. Uneori, pragul-limită este situat la un nivel suficient de mare încît să anihileze avantajele. Dacă țara exportatoare importă materialele textile, iar 50% din valoarea cămășii este conferită de materialele textile importate, țara importatoare va stabili pragul-limită al regulilor de origine la 55%. (Chiar dacă ar fi situat la 50%, cămășile scumpe făcute din bumbac de calitate superioară ar fi excluse.) Statele Unite au aplicat reguli privitoare la origine chiar și pentru a-și promova propriile exporturi : țările care produc cămăși folosind bumbac american beneficiază de avantaje, în comparație cu țările care utilizează bumbacul cel mai ieftin.

Uneori, problemele asociate cu regulile privitoare la origine sînt atribuite unor disfuncții tehnice, însă frecvența cu care se întîlnesc sugerează faptul că sînt utilizate in mod deliberat, ca măsură protecționistă. Se face apel la calcule complicate și reguli arbitrare. Aceste acorduri îi obligă pe exportatori să aleagă materii prime care satisfac testele regulilor privitoare la origine, și nu care au o anumită calitate la prețul cel mai scăzut. Unii producători renunță la regimul preferențial pur și simplu deoarece costurile documentației sînt mai mari decît beneficiile[59].

## Restricționarea acordurilor comerciale bilaterale

După eșecul de la Cancún, Statele Unite au anunțat că vor milita pentru acorduri comerciale bilaterale. Aceste acorduri subminează încercarea de a realiza un regim comercial multilateral liber. După cum am observat, printre preceptele elementare care au călăuzit expansiunea comerțului se numără și principiul conform căruia toate națiunile vor beneficia de același tratament. Acordurile comerciale bilaterale încheiate

de Statele Unite afirmă clar că Statele Unite vor trata unele ţări mai bine decît pe altele. Deseori, aceste acorduri nici măcar nu contribuie la expansiunea comerţului - pur şi simplu deviază comerţul de la o ţară mai puţin favorizată către una mai favorizată. Uneori, Statele Unite le justifică drept precursoare ale unor acorduri multilaterale mai ample, însă de fapt aceste acorduri preferenţiale îngreunează semnarea unor acorduri mai ample deoarece, în mod inevitabil, acordurile ample vor anihila privilegiile – iar cei favorizaţi de privilegiile respective se vor opune.

În negocierile bilaterale, balanţa raportului de putere dintre Statele Unite şi ţările în curs de dezvoltare este şi mai înclinată, iar acordurile semnate pînă în prezent reflectă acest lucru. Statele Unite au reuşit să introducă în acordurile bilaterale unele prevederi pe care nu izbutiseră să le introducă în runda de discuţii de la Doha, cum ar fi consolidarea drepturilor asociate cu proprietatea intelectuală şi liberalizarea pieţelor de capital. Uneori, ţările în curs de dezvoltare semnează aceste acorduri avînd impresia că datorită instituirii lor vor fi luate cu asalt de către investitori. Odată cu acordul Washingtonului şi cu desfiinţarea taxelor vamale la exporturile către Statele Unite, va avea loc o dezvoltare masivă. Uneori, ţările în curs de dezvoltare semnează aceste tratate în special de frică : de exemplu, teama că, dacă vor refuza, vor pierde avantajele de care s-au bucurat mult timp şi că fără acele avantaje nu vor reuşi să facă faţă asaltului de importuri din ţări precum China[60]. Deşi au fost semnate o serie de acorduri, acestea implică ţări mici – cum ar fi Chile (cu o populaţie de 16 milioane), Singapore (4,3 milioane), Maroc (30,8 milioane), Oman (2,5 milioane) şi Bahrain (750.000) –, incluzînd astfel doar o mică fracţiune din comerţul global. Pînă acum, strategia bilaterală a eşuat în mare parte. Între timp, ţările în curs de dezvoltare reacţionează la fel, la rîndul lor, semnînd şi negociind acorduri cu America Latină şi Asia. Sistemul multilateral tinde să devină depăşit.

Acordurile comerciale bilaterale ar trebui descurajate cu fermitate ; cel puţin, un juriu internaţional independent ar trebui să decidă dacă un acord bilateral contribuie la o deviere a comerţului, în loc să-l stimuleze. Dacă lucrurile stau astfel, nu ar trebui permisă semnarea acordului.

## Reforme instituţionale

Guvernarea – problemele asociate cu modul în care sînt luate deciziile în arena internaţională – se află la temelia eşecurilor globalizării. Pe termen lung, luarea deciziilor, priorităţile de pe agenda de lucru, modul cum sînt rezolvate disputele şi cum se aplică regulile sînt la fel de importante ca şi înseşi reglementările în determinarea rezultatului unui regim comercial internaţional – şi a echităţii sau inechităţii acestuia faţă de cei din ţările în curs de dezvoltare. Acest fapt este la fel de valabil în domeniul comerţului, ca şi în oricare altul.

Problemele asociate cu inechitatea apar încă de la început : odată cu stabilirea agendei de lucru. Am observat că atenţia acordată în trecut producţiei s-a mutat în prezent asupra serviciilor ce presupun o înaltă calificare, asupra circulaţiei capitalului

și a drepturilor asociate cu proprietatea intelectuală. O agendă comercială orientată către dezvoltare ar fi mult mai diferită. În primul rînd, s-ar axa predominant asupra segmentelor care necesită un acord internațional pentru ca sistemul comercial internațional să funcționeze. Țările în curs de dezvoltare pur și simplu nu dispun de resursele necesare pentru a negocia eficient o mare varietate de aspecte. În al doilea rînd, ar avea în vedere segmentele care avantajează țările în curs de dezvoltare: serviciile bazate intensiv pe forța de muncă necalificată și migrația. Ar fi adăugate și alte cîteva aspecte noi: combaterea corupției, traficul de arme, secretul bancar și competiția tarifelor în vederea atragerii investițiilor, deoarece toate acestea afectează țările în curs de dezvoltare și nu pot fi controlate decît prin intermediul cooperării internaționale[61].

Problemele asociate cu guvernarea sînt evidențiate de maniera în care se desfășoară negocierile. Pentru o lungă perioadă, chestiunea onestității în discuțiile internaționale a reprezentat un motiv de preocupare. Președintele Woodrow Wilson a situat sintagma „negociatorii onești... *au sosit cu inimile deschise la*" (sublinierea mea) în topul agendei sale cu privire la reformarea arhitecturii politice internaționale, după primul război mondial, afirmînd în continuare că „diplomația va acționa întotdeauna onest și *sub ochii publici*"[62] (sublinierea mea). Acest lucru nu s-a întîmplat însă niciodată - și nici nu a reprezentat un obiectiv declarat - în negocierile comerciale. De obicei, Statele Unite și UE aleg împreună cîteva țări în curs de dezvoltare cu care negociază - supunîndu-le deseori unor presiuni intense pentru ca acestea să se disocieze de alte țări în curs de dezvoltare - în Sala Verde din sediul OMC. (În prezent, chiar dacă negocierile au loc la Cancún, Seattle sau Hong Kong, încăperea în care se adună reprezentanții este numită tot Sala Verde, cu toate conotațiile sale negative.) A-i aduna pe miniștrii Comerțului într-o cameră pentru a negocia o noapte întreagă, fără experții pe care se bazează, poate fi un bun test de rezistență, însă nu este o modalitate de optimizare a regimului comercial global. Ba chiar și mai rău, există mai multe șanse ca negocierile internaționale să fie supuse unor interese speciale, atunci cînd au loc în secret.

Aceste negocieri secrete, asociate cu un nivel ridicat de presiune, sînt justificate prin imposibilitatea de a negocia cu zeci de țări în același timp. Desigur, acest lucru este adevărat, însă există modalități de a spori echitatea procesului de negociere și de a le permite țărilor în curs de dezvoltare să-și facă auzite mai clar opinia[63].

Nedreptățile asociate cu aplicarea unei decizii cumulează problemele legate de o agendă de lucru injustă și cele determinate de negocieri injuste și lipsite de transparență. După cum am remarcat, mecanismul aplicării deciziilor este asimetric. Antigua a cîștigat un proces important împotriva Statelor Unite în privința jocurilor de noroc online, însă Antigua nu are cum să impună în mod efectiv respectarea deciziei. Impunerea unor taxe pentru mărfurile americane nu ar face decît să crească prețurile plătite de cetățenii din Antigua, ceea ce ar fi în defavoarea lor. Există însă o soluție simplă, care ar contribui întrucîtva la crearea unui mecanism de impunere mai eficient și mai echitabil: cel puțin, să li se permită țărilor în curs de dezvoltare să-și vîndă drepturile de impunere[64]. De exemplu, Europa ar putea avea unele nemulțumiri

cu privire la Statele Unite într-un caz care încă nu a fost soluționat; în loc să aștepte rezultatul, ar putea amenința cu acțiunea de impunere a rezoluției deja decise în alt caz, pentru a grăbi adoptarea unei hotărîri.

Am prezentat un set de reforme ambițioase ale regimului comercial internațional, care ar avea consecințe extrem de însemnate pentru țările în curs de dezvoltare. La Summitul Mileniului de la New York, din septembrie 2000, comunitatea internațională s-a angajat să lupte pentru reducerea sărăciei; la Monterrey, Mexic, în martie 2002, țările industrializate avansate s-au angajat să ofere 0,7% din PIB-ul lor în vederea atingerii acestui scop. Dacă lumea dorește cu adevărat să întreprindă ceva cu privire la sărăcia globală și dacă vrea să pună la dispoziția săracilor sume atît de mari, ar trebui să fie dispusă totodată să le acorde șanse mai mari – în special șansa de a face comerț. Lumea are nevoie de o veritabilă rundă a dezvoltării, nu de reformularea unor promisiuni mai vechi pe care Occidentul a încercat să le prezinte drept o agendă a dezvoltării, iar apoi nici măcar nu le-a îndeplinit.

Orice acord comercial implică atît costuri, cît și beneficii. Țările își impun constrîngeri, crezînd că aceste constrîngeri reciproce acceptate și de către ceilalți vor facilita apariția unor noi oportunități ale căror avantaje vor depăși costurile. Din păcate, în cazul multor țări în curs de dezvoltare, lucrurile nu au decurs astfel. Dacă direcția în care au mers negocierile din ultimii ani nu se schimbă radical, din ce în ce mai multe țări în curs de dezvoltare vor ajunge la concluzia că absența oricărui acord este preferabilă unui acord inechitabil.

Care sînt însă șansele unui regim comercial mai echitabil? Liberalizarea comerțului nu și-a satisfăcut promisiunile. Totuși, logica elementară a comerțului – potențialul său de a contribui la dezvoltarea majorității domeniilor de activitate, dacă nu a tuturora – rămîne valabilă. Comerțul nu este un joc al pierderii și al cîștigului în care totalul este zero, în care profiturile învingătorilor se bazează pe pierderile învinșilor; comerțul este, sau cel puțin ar putea fi, un joc în care totalul final este pozitiv, în care toată lumea iese cîștigătoare. Dacă acest potențial se va realiza, în primul rînd ar trebui să renunțăm la două premise durabile ale liberalizării comerțului: faptul că liberalizarea comerțului conduce în mod automat la dezvoltarea comerțului și la accelerarea dezvoltării și faptul că toată lumea va ajunge să profite de dezvoltare. Nici una dintre aceste premise nu este dovedită de teoria economică și de experiența istorică.

Dacă globalizarea comerțului ar fi susținută de țările dezvoltate, trebuie să ne asigurăm că avantajele și costurile sînt împărțite într-un mod mai echitabil, ceea ce va conduce la o impozitare mai gradată a veniturilor. Trebuie să acordăm o atenție sporită celor care își vor vedea amenințat modul în care își cîștigă existența, iar acest fapt va necesita un sprijin mai eficient în vederea adaptării, un nivel sporit de asistență socială și un management macroeconomic de calitate superioară – astfel încît atunci cînd indivizii își vor pierde locurile de muncă, să poată găsi altele mai bune. Trebuie să aplicăm strategii care să determine creșterea salariilor, în special a celor mai mici – în Statele Unite, salariile stagnează de ani de zile. Globalizarea nu va fi acceptată spunîndu-le muncitorilor că mai pot obține o slujbă doar dacă salariile

sînt diminuate. Salariile pot fi mărite numai prin creșterea productivității, aspect care necesită investiții sporite în tehnologie și educație. Din păcate, în unele dintre țările industrializate avansate, în special în Statele Unite, s-a întîmplat exact opusul: taxele au scăzut, nivelul de asistență socială s-a diminuat, iar investițiile în știință și tehnologie (în afara domeniului militar) s-au micșorat ca procent din PIB, la fel și numărul de absolvenți din domeniul științific și tehnologic. Aceste strategii arată că pînă și Statele Unite și alte țări industrializate avansate care se situează imediat pe locurile următoare – potențialii mari beneficiari ai globalizării – vor cîștiga mai puțin decît în alte contexte; totodată, aceste strategii indică faptul că mai mulți oameni din aceste țări vor considera că au ieșit în pierdere din cauza globalizării.

Prin intermediul acestor reforme, cresc șansele unei globalizări de pe urma căreia majoritatea va avea de cîștigat, iar odată cu aceasta globalizarea mai echitabilă va beneficia de tot mai multă susținere. Datorită globalizării, am învățat că nu putem ignora complet ceea ce se întîmplă în alte zone ale lumii. Țările industrializate avansate au beneficiat timp îndelungat de materiile prime obținute din țările în curs de dezvoltare. În ultima vreme, consumatorii lor au beneficiat foarte mult de produse de o calitate din ce în ce mai bună, fabricate la prețuri reduse. Concomitent însă au fost afectați și de imigrația ilegală, de terorism și chiar de boli care traversează cu ușurință frontierele. Pentru multe țări, sprijinul acordat celor din țările în curs de dezvoltare, celor mai săraci, reprezintă o chestiune de ordin moral. Totuși, locuitorii țărilor industrializate avansate admit într-o măsură tot mai mare faptul că un astfel de sprijin este asociat totodată cu interesele proprii. Dacă lucrurile vor stagna, amenințările tulburărilor cauzate de cei disperați și deziluzionați se vor amplifica; în absența dezvoltării, fluxul imigrației va fi dificil de controlat; dacă va exista prosperitate, țările în curs de dezvoltare vor deveni o piață robustă pentru bunurile și serviciile oferite de țările industrializate avansate.

Continui să sper că mai devreme sau mai tîrziu – de preferat mai devreme – lumea va încerca să pună bazele unui regim comercial mai echitabil, favorabil dezvoltării. În timp, insistențele țărilor în curs de dezvoltare cu privire la această măsură se vor accentua. Conștiința și interesele proprii ale țărilor dezvoltate le vor îndemna in cele din urmă să reacționeze. În acel moment, programul schițat în acest capitol va furniza o agendă bogată cu privire la acțiunile posibile și la cele necesare.

## Capitolul 4

# Patente, profituri şi oameni

La sfîrşitul lui ianuarie 2004, la Rabat, capitala Marocului, şi la Paris, demonstranţii organizaţi de grupul de activişti ACT UP, militanţi pentru drepturile persoanelor bolnave de SIDA, au ocupat străzile pentru a protesta împotriva unui nou acord comercial dintre Statele Unite şi Maroc, temîndu-se că li se va interzice companiilor marocane să producă medicamente anti-SIDA. Demonstraţiile sînt încă un fenomen neobişnuit în tînăra democraţie din Maroc, iar faptul că au existat proteste spune foarte multe despre sentimentele puternice ale marocanilor faţă de problema respectivă. Cînd am ajuns la Rabat, cîteva săptămîni mai tîrziu, oamenii încă vorbeau despre arestările care avuseseră loc. După cîteva luni, în iulie, protestele au izbucnit din nou, de data aceasta la cea de-a cincisprezecea conferinţă internaţională SIDA din Thailanda. Activiştii au ocupat centrul expoziţional, silind marile companii de medicamente - Bristol-Myers Squibb, Pfizer, Abbot Laboratories şi Roche Group - să-şi închidă pavilioanele.

Dintr-o perspectivă economică, Marocul nu era cel mai evident candidat pentru un acord comercial liber cu Statele Unite. Principala sa marfă de export, fosfatul (un ingredient critic al îngrăşămintelor), care reprezintă aproximativ o cincime din exporturi, nu este supusă taxelor. Marocul a sperat însă că acordul va determina creşterea exporturilor sale de încălţăminte în Statele Unite, iar Statele Unite au sperat că legăturile economice mai puternice vor consolida prietenia dintre cele două ţări[1]. Robert Zoellick, negociatorul comercial şef al Americii, se lăuda mîndru în legătură cu acordul cu Marocul: „Acest acord cu privire la comerţul liber... semnalează angajamentul nostru de a întări legăturile Americii cu Orientul Mijlociu şi cu Africa de Nord"[2]. Acest aspect este important în special în privinţa Orientului Mijlociu unde, din alte puncte de vedere, politica externă a Americii a fost cel puţin controversată. Prin cooperarea cu guvernele arabe moderate, Statele Unite spera să inspire sentimente binevoitoare în regiune.

Totuşi, s-a dovedit că iniţiativa Biroului Reprezentantului SUA pentru Comerţ de a pune bazele unei prietenii internaţionale era asociată cu o serie de probleme, reflectate în mod evident de protestele care au urmat. Marocanii implicaţi în discuţii mi-au spus că nu au existat de fapt negocieri. Negociatorii americani erau interesaţi în special să-şi impună punctul de vedere - şi doreau ca noul acord să apere interesele companiilor de medicamente din SUA. Totul s-a redus la ecuaţia viaţă *versus* profit. Guvernul american, reflectînd interesele companiilor de medicamente,

a insistat ca acordul să includă prevederi conform cărora se amîna introducerea medicamentelor generice, şi a obţinut ceea ce şi-a dorit.

Deoarece în Statele Unite şi peste tot în lume medicamentele generice din Maroc costă doar o fracţiune din medicamentele de firmă, companiile americane de medicamente ştiu că atunci cînd medicamentele generice vor pătrunde pe piaţă, profiturile lor vor scădea. Prin urmare, au elaborat o serie de strategii ingenioase, pentru a amîna introducerea medicamentelor generice pe piaţă, printre acestea numărîndu-se şi restricţionarea utilizării informaţiilor care demonstrează siguranţa şi eficacitatea medicamentului – şi chiar împiedicarea firmelor producătoare de medicamente generice să înceapă să producă medicamentul respectiv pînă la expirarea patentului[3]. Protestatarii se temeau în special de amînarea introducerii medicamentelor generice destinate tratamentului SIDA, amînări din cauza cărora majoritatea pacienţilor nu şi-ar mai fi permis medicamentele care le-ar fi putut salva viaţa. Unele ONG-uri susţineau că restricţiile privitoare la medicamentele generice vizate de acord ar fi putut mări durata efectivă a protecţiei patentelor pînă spre treizeci de ani, prevederea actuală fiind de douăzeci de ani, şi că medicamentele generice ar fi devenit chiar mai puţin accesibile în Maroc decît sînt în Statele Unite[4]. Nu reiese clar dacă acest lucru se va întîmpla ori nu sau cîţi oameni şi-ar putea pierde viaţa în consecinţă[5]. Totuşi, avînd în vedere insistenţele deosebite ale guvernului american, tindem să credem că aceste măsuri vor extinde în mod semnificativ durata efectivă a unui patent – generînd o creştere a profiturilor şi reducerea accesului la medicamente care pot salva vieţi.

Acesta nu a fost primul acord comercial controversat semnat în Maroc. Acordurile Rundei Uruguay au fost semnate în cele din urmă de către miniştrii Comerţului pe 15 aprilie 1994, la Marrakech. Printre acestea se număra acordul TRIP (Acordul privind aspectele comerciale ale drepturilor de proprietate intelectuală), care fusese îndelung plănuit de către Statele Unite şi alte ţări industrializate avansate, pentru a sili alte state să le recunoască patentele şi drepturile de copyright[6]. Patentele le conferă inventatorilor drepturi de monopol asupra inovaţiilor lor. Preţurile cele mai ridicate ar avea drept scop stimularea inovaţiilor – faptul că ele realizează sau nu acest lucru este o problemă asupra căreia vom reveni pe parcursul acestui capitol. Totuşi, acordul TRIP a fost *destinat* să instituie preţuri mai mari la medicamente. Din păcate, din cauza acestor preţuri, doar cei mai bogaţi oameni îşi pot permite medicamentele. După semnarea acordului TRIP, miniştrii Comerţului au fost atît de încîntaţi că ajunseseră în final la un acord încît nu şi-au dat seama că au semnat condamnarea la moarte a mii de oameni din ţările cele mai sărace ale lumii.

Din perspectiva celor care critică globalizarea, disputarea drepturilor intelectuale reprezintă o dispută asupra valorilor. Acordul TRIP a reflectat triumful intereselor corporatiste din Statele Unite şi Europa asupra intereselor mai largi ale miliardelor de oameni din ţările în curs de dezvoltare. Acesta a fost un alt exemplu de situaţie în care au avut cîştig de cauză profiturile, în dauna altor valori fundamentale precum mediul înconjurător sau viaţa însăşi. Totodată, a devenit un exemplu care simbolizează standardul dublu, diferenţa dintre atitudinile faţă de aceste valori pe plan intern şi pe plan extern. Pe plan intern, cetăţenii pretind deseori ca aleşii lor să nu acorde importanţă profitului, să ia în considerare efectele asupra celorlalte aspecte

ale societăţii lor şi ale mediului. Chiar în perioada în care administraţia Clinton era angajată într-o luptă de amploare pentru lărgirea accesului americanilor la serviciile de sănătate, sprijinul acordat acordului TRIP a contribuit la reducerea accesului oamenilor săraci din întreaga lume la medicamente pe care şi le puteau permite.

Consider că detractorii acordului TRIP au dreptate[7]. Criticile la adresa regimului proprietăţii intelectuale merg însă şi mai departe : este posibil ca acesta să nu corespundă cu interesele cele mai largi ale ţărilor industrializate avansate. În capitolul 1 am arătat că una dintre obiecţiile cu privire la globalizare, *aşa cum era gestionată*, era faptul că impunea lumii, inclusiv ţărilor în curs de dezvoltare, o anumită versiune a economiei de piaţă – o versiune care nu s-ar fi potrivit neapărat nevoilor, valorilor şi circumstanţelor specifice lor. Acordul TRIP reprezintă un exemplu prin excelenţă : se bazează pe concepţia conform căreia drepturile mai solide asupra proprietăţii intelectuale conduc la performanţe economice superioare. Anumite interese corporatiste din America şi UE, bazîndu-se pe această raţiune fundamentală, au încercat să se folosească de acordurile comerciale pentru a sili ţările în curs de dezvoltare să adopte legi cu privire la proprietatea intelectuală favorabile lor.

Inovaţiile sînt importante ; au transformat vieţile tuturor oamenilor din lume, iar legile privitoare la proprietatea intelectuală pot şi trebuie să joace un rol în stimularea inovaţiilor. Totuşi, opinia potrivit căreia drepturile mai solide cu privire la proprietatea intelectuală stimulează întotdeauna performanţele economice nu este corectă în general, ci este un exemplu al modului în care interesele speciale – ale celor care au de profitat de pe urma drepturilor mai solide cu privire la proprietatea intelectuală – apelează la o ideologie simplistă pentru a-şi promova cauzele proprii. Acest capitol explică modul în care sistemele de proprietate intelectuală prost concepute nu numai că reduc accesul la medicamente, ci determină totodată o scădere a eficienţei economice şi pot chiar diminua ritmul inovaţiilor. Efectele inhibitoare sînt deosebit de acute în ţările în curs de dezvoltare.

Va exista întotdeauna nevoia stabilirii unui echilibru între dorinţa inventatorilor de a-şi proteja descoperirile, stimulările generate de această protecţie şi necesităţile maselor, care au de cîştigat de pe urma unui acces mai larg la cunoaştere, rezultatul fiind o accelerare a ritmului descoperirilor şi o scădere a preţurilor, determinate de competiţie. În acest capitol, voi descrie cum ar putea arăta un regim echilibrat al proprietăţii intelectuale, care să acorde atenţie nu numai intereselor corporatiste, ci şi mediilor academice şi consumatorilor. Companiile producătoare de medicamente susţin că fără o protecţie solidă a proprietăţii intelectuale nu ar fi deloc stimulate să efectueze cercetări. Iar în absenţa cercetărilor, medicamentele pe care companiile din ţările în curs de dezvoltare şi-ar dori să le reproducă nu ar mai exista. Totuşi, prin acest argument, companiile producătoare de medicamente camuflează problema reală. De obicei, criticii regimului proprietăţii intelectuale nu susţin abolirea proprietăţii intelectuale, ci pur şi simplu afirmă că este nevoie de un regim mai echilibrat al proprietăţii intelectuale.

Impulsionarea inovaţiilor este importantă ; ea priveşte şi medicamentele care pot salva vieţi omeneşti, vindecînd boli care afectează ţările în curs de dezvoltare. Voi descrie o serie de alternative care ar permite realizarea mai eficientă a acestui

deziderat, în comparaţie cu sistemul actual, şi la un cost mai redus. Reformele pe care le sugerez vor contribui la creşterea eficienţei globalizării – nu numai în ceea ce priveşte ţările în curs de dezvoltare, ci şi ţările dezvoltate.

## Proprietatea intelectuală : avantaje şi limite

Drepturile asociate cu proprietatea intelectuală îi conferă deţinătorului acestora dreptul exclusiv de a o folosi, creînd un monopol. Desigur, deţinătorul drepturilor le poate permite altora să le utilizeze, de obicei contra unei taxe. Protecţia drepturilor intelectuale are drept scop garantarea faptului că inventatorii, scriitorii şi alte categorii care îşi investesc banii şi timpul în activităţi creatoare beneficiază de profituri de pe urma investiţiilor lor. Detaliile legilor care guvernează diversele tipuri de proprietate intelectuală diferă între ele. De exemplu, patentele îi conferă unui inventator dreptul exclusiv de a-şi lansa pe piaţă inovaţia pentru o perioadă limitată, stabilită în prezent la douăzeci de ani. Nimeni altcineva nu poate vinde produsul fără permisiunea deţinătorului patentului, chiar dacă o altă persoană face aceeaşi descoperire pe cont propriu. În schimbul patentului, aplicantul trebuie să furnizeze informaţii extinse despre detaliile invenţiei sale. Drepturile de copyright îi oferă autorului unei cărţi sau compozitorului unei melodii dreptul exclusiv de a vinde cartea sau melodia respectivă pentru un interval mult mai mare de timp – în Statele Unite, intervalul este reprezentat de durata vieţii autorului, la care se adaugă şaptezeci de ani.

Drepturile referitoare la proprietatea intelectuală diferă însă radical de alte tipuri de drepturi asociate cu proprietatea. Dacă deţii o bucată de teren, poţi profita de ea cum doreşti, atît timp cît respecţi legea : te supui regulilor zonei respective, nu deschizi un bordel sau – cel mai important, din punctul nostru de vedere – nu conspiri cu alţi deţinători de proprietăţi asemănătoare pentru a crea un monopol care, dacă nu este dovedit, poate contribui la diminuarea eficienţei economice şi poate ameninţa bunăstarea publică. Drepturile referitoare la proprietate oferă stimulente pentru a te determina să ai grijă de proprietatea ta şi să o utilizezi în cel mai eficient mod, însă nu sînt lipsite de constringeri : utilizările care afectează eficienţa economică (de exemplu, monopolizarea) sau bunăstarea altora (de exemplu, folosirea unei proprietăţi ca depozit de deşeuri toxice în mijlocul unui oraş) nu sînt permise[8].

În contrast, drepturile referitoare la proprietatea intelectuală instituie de fapt un monopol[9]. Puterea monopolului generează venituri obţinute strict pe baza acestuia (exces de profituri) şi despre care se presupune că reprezintă stimulentul pentru iniţierea cercetărilor. Ineficienţele asociate cu puterea monopolului în utilizarea cunoaşterii sînt extrem de serioase, deoarece cunoaşterea este ceea ce economiştii numesc un „bun public" : toată lumea ar putea beneficia de pe urma sa şi nu presupune costuri de utilizare[10]. Thomas Jefferson, cel de-al treilea preşedinte al Statelor Unite, a formulat această idee într-un mod mult mai poetic, descriind cunoaşterea ca pe o lumînare – atunci cînd de la ea se aprinde o altă lumînare, intensitatea flăcării

primei luminări nu se diminuează. Eficienţa economică înseamnă că ar trebui să existe un acces liber la cunoaştere, însă regimul proprietăţii intelectuale *are drept scop* restricţionarea accesului. Speranţa se bazează pe faptul că ineficienţele puterii monopolului sînt contrabalansate de stimularea inovaţiilor, astfel încît economia se dezvoltă mai rapid.

Există şi o altă diferenţă între proprietatea intelectuală şi cea obişnuită. În cazul proprietăţii obişnuite, cum ar fi o bucată de teren, de obicei nu există nici o dificultate în a descrie ceea ce deţine proprietarul. Un act de proprietate specifică precis acest lucru. Totodată, mai poate preciza anumite convenţii (restricţii de utilizare) sau drepturi referitoare la trecere, detaliind drepturile altora de a utiliza terenul respectiv. Definirea limitelor proprietăţii intelectuale este mult mai dificilă. Într-adevăr, este dificil să determini pînă şi ceea ce poate fi patentat. Unul dintre criterii îl constituie noutatea: invenţia trebuie să fie „nouă". O persoană nu poate patenta o idee pe care o cunoaşte toată lumea, însă pe care nimeni nu s-a gîndit s-o patenteze. Acest fapt s-ar putea dovedi în folosul avocaţilor specializaţi în patente, însă nu stimulează inovaţia[11]. Ce anume este original? Aproape toate ideile se bazează pe idei anterioare. O modificare minoră a unei idei binecunoscute sau chiar o modificare mai însemnată, însă la îndemîna oricui merită un patent? La începutul secolului anterior, George Baldwin Selden a pretins – şi a primit – un patent pentru un vehicul cu patru roţi şi propulsie proprie[12]. Probabil era o idee evidentă – cu siguranţă, dacă analizăm ceea ce se întîmpla în restul lumii, se pare că mulţi oameni au avut aceeaşi idee în acelaşi moment. În Germania, creditul invenţiei îi revine lui Gottlieb Daimler. Selden ar fi trebuit să-şi primească patentul? Dacă da, patentul său ar fi trebuit să menţioneze *orice* tip de vehicul autopropulsat sau doar pe cel cu designul elaborat de el?

Nu există nici un răspuns evident la aceste întrebări – însă orice ţară trebuie să ofere răspunsuri, prin legislaţia proprie referitoare la proprietatea intelectuală, iar răspunsurile au consecinţe enorme. Cu cît aplicabilitatea proprietăţii intelectuale este mai amplă (cu cît pot fi patentate mai multe lucruri, patentele sînt mai puţin restrictive), cu atît sînt mai mari profiturile celor care obţin patentele – şi cu atît mai mare este aria monopolului, cu toate costurile sale implicite. Dacă patentele sînt formulate cît mai permisiv posibil, fapt urmărit de toţi cei care doresc să obţină un patent, atunci apare riscul real de a privatiza ceea ce ţine de domeniul public, deoarece unele (posibil destul de multe) dintre cunoştinţele acoperite de patente nu sînt de fapt „noi". Cel puţin o parte din ceea ce se patentează, respectiv se privatizează, reprezintă cunoştinţe care existau şi anterior – făcînd parte din cunoaşterea comună sau cel puţin din cea a experţilor în domeniu. Şi totuşi, după acordarea patentului, proprietarul poate pretinde bani de la ceilalţi pentru utilizarea respectivelor cunoştinţe[13].

Unii critici au comparat recenta consolidare a drepturilor de proprietate intelectuală cu precedentele mişcări de anexare de la sfîrşitul Evului Mediu din Anglia şi Scoţia, cînd terenurile publice au fost privatizate şi preluate de seniorii locali. Există o diferenţă importantă între acest lucru şi ceea ce se întîmplă astăzi: deşi oamenii alungaţi de pe pămînturi sufereau foarte mult, nobilimea utiliza terenurile mai eficient şi nu le epuiza prin păşunare excesivă, aşa cum făceau ţăranii. Economiştii ar descrie

acest fenomen drept un schimb clasic echitate/eficienţă. Totuşi, odată cu includerea bunurilor intelectuale comune, are loc o diminuare a eficienţei[14].

Într-adevăr, este posibil ca monopolizarea să nu aibă drept rezultat doar o ineficienţă de ordin static, ci şi o reducere a inovaţiilor. Un patent care s-ar fi referit la toate vehiculele cu patru roţi şi autopropulsie – care i-ar fi conferit lui Selden un monopol asupra automobilului – nu i-ar fi lăsat prea multe opţiuni inovaţiei lui Henry Ford cu privire la o maşină mai ieftină. Monopolurile izolate de competiţie nu sînt supuse presiunilor puternice care antrenează inovaţiile. Ba chiar mai rău, ele îşi pot utiliza influenţa pentru a-i zdrobi pe rivali, diminuînd motivaţiile celorlalţi de a efectua cercetări. Gigantul software american Microsoft a utilizat puterea monopolului generată de proprietatea sa intelectuală pentru a domina inovatori precum Netscape şi RealNetworks[15]. Deşi unii inovatori sînt destul de curajoşi sau de imprudenţi pentru a considera că, dacă au noroc să realizeze o inovaţie de răsunet, se pot lua la întrecere cu Microsoft, iar alţii se mulţumesc pur şi simplu cu posibilitatea de a fi achiziţionaţi, mulţi alţii, sesizînd pericolele evidente, nu mai au curajul de a produce inovaţii destul de valoroase pentru a atrage atenţia companiei Microsoft Chiar şi atunci cînd deciziile juridice pun capăt practicilor anticompetitive, recrearea unei pieţe competitive este dificilă, în special atunci cînd patentele puternice rămîn valabile. În aceste cazuri, proprietatea intelectuală are drept implicaţie o situaţie în care ambele părţi au de pierdut : economia pierde pe termen scurt, deoarece preţurile mari impuse de monopoluri determină scăderea nivelului de bunăstare, dar şi pe termen lung, deoarece şi inovaţiile stagnează.

Academicienii care studiază drepturile asociate cu proprietatea intelectuală înţeleg riscurile şi costurile monopolului, deoarece le este familiară desfăşurarea acestui fenomen pe parcursul istoriei. De exemplu, am afirmat mai devreme că la începutul secolului trecut George Baldwin Selden a obţinut un patent pentru toate vehiculele cu patru roţi şi autopropulsie, iar în 1903 un grup de producători de automobile au constituit un cartel pe baza acestui patent, numit Asociaţia Producătorilor de Automobile cu Licenţă (ALAM). Ca deţinător al patentului, ALAM putea hotărî cine are dreptul să producă automobile şi cine nu – iar doar cei care erau dispuşi să adere la această conspiraţie şi să menţină preţurile ridicate primeau permisiunea de a fabrica automobile. Fără Henry Ford, probabil că ei ar fi reuşit să controleze producţia de automobile, iar dezvoltarea industriei moderne de automobile ar fi luat o turnură destul de diferită. Concepţia lui Ford cu privire la „people's car" – un vehicul pe care masele să şi-l poată permite, care să fie vîndut la un preţ mult mai mic decît cele obişnuite la acea vreme – se opunea intenţiilor ALAM de a utiliza cartelul în vederea menţinerii unor preţuri ridicate. Din fericire, Ford a dispus de mijloacele economice necesare pentru a submina cu succes patentul Selden[16].

În termeni mai generali, deoarece patentele împiedică răspîndirea şi utilizarea cunoştinţelor, ele încetinesc ritmul cercetărilor inovatoare, al inovaţiilor bazate pe alte inovaţii. Deoarece aproape toate inovaţiile se bazează pe inovaţii anterioare, întregul proces tehnologic este frînat.

Cînd există multiple patente privitoare la diverse idei asociate cu o inovaţie, sistemul de patente poate deveni un impediment şi mai mare la adresa inovaţiilor

Uneori, acest fenomen este descris ca „desişul de patente" (*patent thicket*). În primii ani ai secolului XX, progresele în dezvoltarea avioanelor au fost încetinite din cauza dificultăţilor de a clarifica patentele fraţilor Wright şi al lui Glenn H. Curtiss. Fără acordul ambelor părţi, orice inovaţie risca să încalce aceste patente. După izbucnirea primului război mondial, costurile amînărilor au devenit intolerabile: avioanele urmau să reprezinte un avantaj decisiv pentru deznodămîntul războiului. Guvernul a grăbit luarea unei hotărîri, instituind o taxă pentru patente. Oricine utiliza ideile respective trebuia să plătească această taxă, iar administratorii fondului urmau să împartă veniturile între deţinătorii patentelor relevante, conform estimărilor importanţei relative a diverselor idei pentru produsul final[17].

În cele din urmă, sistemul patentelor poate diminua inovaţiile productive, direcţionînd o mare parte din cheltuielile unei companii fie către amplificarea puterii monopolului său, fie către ocolirea patentelor altor companii. Microsoft încearcă să găsească modalităţi de reducere a interconectivităţii – capacitatea altora de a utiliza sistemul său de operare pentru a elabora aplicaţii concurente destinate, de exemplu, pachetului său Office, browserului sau media player-ului. Companiile producătoare de medicamente cheltuiesc sume uriaşe de bani pentru a inventa medicamente asemănătoare cu cele deja existente, dar care nu au fost patentate; deşi este posibil ca aceste medicamente să nu le fie superioare celor deja existente, profiturile pot fi enorme[18]. Acest fapt poate explica aparenta ineficienţă a marilor companii de medicamente care, în pofida cheltuielilor totale uriaşe, au descoperit relativ puţine medicamente care să reprezinte mai mult decît o îmbunătăţire minoră a celor anterioare[19].

Deşi am argumentat că drepturile prea ferme asociate cu proprietatea intelectuală pot contribui la reducerea inovaţiilor, susţinătorii drepturilor ferme asociate cu proprietatea intelectuală afirmă, dimpotrivă, că acestea promovează cercetarea. Atunci cînd recunosc pericolele reprezentate de diminuarea cercetărilor (aşa cum este cazul Microsoft), aceştia reacţionează dîndu-şi acordul pentru restrîngerea drepturilor în cazurile abuzive, aşa cum a procedat guvernul SUA cu AT&T, compania telefonică deţinătoare a monopolului, obligînd-o să acorde licenţe pentru toate patentele sale altor companii. Deseori, se merge şi mai departe, pe baza argumentului că dacă proprietatea intelectuală nu este protejată, cercetările ar stagna cu desăvîrşire. Evident, această afirmaţie este greşită: ţările lipsite de drepturi asociate cu proprietatea intelectuală – Elveţia nu a deţinut nici un astfel de drept pînă în 1907, iar Olanda pînă în 1912 – au progresat foarte mult în privinţa inovaţiilor[20]. Proprietatea intelectuală este o componentă – însă numai atît – a „sistemului de inovaţii" al unei ţări.

În prezent, universul inovaţiilor este cu mult diferit faţă de acum un secol. Vremea inventatorului solitar care lucra pe cont propriu a trecut, în mare parte, deşi mai există poveşti cu iz de legendă cum ar fi cea a lui Hewlett şi Packard lucrînd în propriul garaj. Simplificînd foarte mult, ideile elementare îşi au originea în programele de cercetare din universităţi şi în laboratoarele de cercetare finanţate de guverne: atît descoperirile majore, ca de exemplu înţelegerea structurii genetice a vieţii sau laserele, cît şi cele de anvergură mai mică, precum progresele în domeniul matematicii, al fizicii suprafeţelor şi al chimiei elementare. Uneori, acestea sînt

utilizate de către cercetătorii universitari în vederea obţinerii anumitor produse şi inovaţii; totuşi, de obicei, de acest lucru se ocupă corporaţiile. În mod tradiţional, proprietatea intelectuală a jucat un rol redus în promovarea fundamentelor ştiinţei. Lumea academică crede într-o „arhitectură deschisă", cu alte cuvinte, cunoştinţele obţinute prin intermediul cercetării ar trebui făcute publice, în vederea stimulării inovaţiilor. Marii savanţi sînt impulsionaţi de imboldul interior de a înţelege natura universului; răsplata extrinsecă, care pentru ei contează mai mult, este recunoaşterea din partea colegilor lor.

Unul dintre motivele pentru care cercetarea de bază este stimulată mai mult dacă *nu* se face apel la proprietatea intelectuală este faptul că, deşi o astfel de procedură ar avea avantaje contestabile, costurile sînt evidente[21]. Universităţile se dezvoltă pe baza liberei circulaţii a informaţiilor, în studiile sale fiecare cercetător apelînd rapid la descoperirile celorlalţi, de obicei chiar înainte ca acestea să fie publicate. Dacă un cercetător ar alerga la biroul de patente de fiecare dată cind ar avea cîte o idee, ar petrece mai mult timp acolo - sau împreună cu avocaţii săi - decît în laboratorul său. Este interesant faptul că sistemul colaborării deschise a funcţionat pînă şi în domeniul software. În prezent, dispunem de sistemul de operare Linux, care se bazează la rîndul său pe principiul arhitecturii deschise. Toţi cei care participă trebuie să accepte că acesta reprezintă o resursă deschisă, un program dinamic, îmbunătăţit în mod constant de mii de utilizatori. Reprezentînd o alternativă gratuită şi viabilă a sistemului de operare Microsoft, se extinde rapid, mai ales în ţările în curs de dezvoltare. O componentă a Linux-ului, browserul Mozilla Firefox, s-a dezvoltat într-un ritm şi mai rapid. Nu numai că este gratuit, însă pare să se confrunte cu mai puţine probleme de securitate, în comparaţie cu browserul de Internet al Microsoft[22]. Problema este că în mod inevitabil Linux va încălca unul dintre sutele de mii de patente acordate, iar deţinătorul patentului va încerca să-şi însuşească întreg sistemul Linux drept despăgubire. Chiar dacă în cele din urmă se va demonstra că patentul respectiv nu este valid, costurile economice pot fi enorme, aşa cum a aflat compania Research In Motion (compania care produce BlackBerry), care a fost silită să plătească peste 600 de milioane de dolari nu inventatorului, ci companiei care obţinuse patentul pentru o sumă foarte mică - patent care fusese deja anulat în Germania şi în Marea Britanie.

### *Elaborarea unui regim echilibrat al proprietăţii intelectuale*

Elaborarea unui regim al proprietăţii intelectuale presupune găsirea unor răspunsuri la întrebări dificile în legătură cu ceea ce poate fi patentat, durata de valabilitate a patentului şi gradul de permisivitate al prevederilor acestuia[23]. Răspunsurile influenţează atît nivelul competiţiei din economie, cît şi nivelul inovaţiilor. O valabilitate mai extinsă a copyright-ului se justifică din două motive. Monopolul se extinde doar asupra unui anumit roman, de exemplu, iar cititorii pot alege între o multitudine de romane. Copyright-ul acoperă doar o anumită formă de expresie: un alt scriitor poate exprima aceeaşi idee într-un mod foarte puţin diferit, fără a încălca copyright-ul. Cuprinsul unei cărţi nu este protejat de copyright, chiar dacă organizarea

materialului dintr-o carte poate reprezenta contribuţia intelectuală cea mai importantă a autorului. În mod normal, drepturile de copyright – care se aplică predominant cărţilor, operelor de artă, muzicii şi filmelor – nu determină o putere semnificativă a monopolului. Prin urmare, în acest domeniu se justifică drepturile ferme asociate cu proprietatea intelectuală ; acestea impulsionează inovaţiile, însă nu implică şi costuri dăunătoare semnificative determinate de monopol.

Am observat că multe dintre cele mai importante idei din domeniul ştiinţei elementare şi al matematicii – de exemplu, teoremele matematice – nu pot fi patentate, şi pe bună dreptate ; din perspectiva descurajării inovaţiilor ulterioare, costurile ar fi enorme, iar avantajele neînsemnate.

În ultimii ani, au existat încercări de a extinde raza proprietăţii intelectuale, astfel încît au putut fi patentate tot mai multe lucruri, iar patentele au dobîndit un caracter mai extins. Acest fapt a generat un val de controverse. În India, recenta patentare a unor poziţii yoga a stîrnit foarte multe resentimente. Folosirea tastei *Q* pentru a ieşi dintr-un program este o descoperire intelectuală destul de importantă pentru a justifica un copyright sau un patent ? Amazon.com ar trebui să patenteze ideea perfectării unei comenzi printr-un singur clic ? În opinia mea, acestea nu reprezintă genul de realizări intelectuale care merită să fie patentate, dar ele presupun un cost foarte mare : inhibă dezvoltarea standardelor care stimulează eficienţa şi competiţia.

Să analizăm exemplul patentării unei gene, adică instrucţiunile intrinseci fiecărei fiinţe vii care îi ordonă ce tip de proteine să producă şi care, de exemplu, determină creşterea şi stimulează rezistenţa la boli. Cunoaşterea acestui cod genetic poate reprezenta un avantaj enorm în descoperirea unor medicamente şi vaccinuri. Acesta a fost unul dintre motivele pentru care decodarea întregii structuri genetice a fost considerată extrem de importantă, fiind finalizată în 2003 de către Proiectul Genomului Uman, proiect cu finanţare publică internaţională. În timp ce decodarea sistematică era în plină desfăşurare, a existat o competiţie între cîteva firme private din domeniu, printre care Human Genome Sciences (HGS) şi Celera Genomics (condusă de Craig Venter, care lucrase anterior la proiectul derulat de Institutele Naţionale de Sănătate). În graba de a patenta, au fost înregistrate cereri de patentare a aproximativ 127.000 de gene umane sau secvenţe parţiale de gene umane, astfel încît birourile de patentare din întreaga lume au ajuns să se confrunte cu o misiune imposibilă, nemaireuşind să facă faţă cerinţelor. HGS a depus aproximativ 7.500 de cereri, Celera – 6.500, iar o singură firmă franceză, Genset – 36.000[24]. În cele din urmă, Oficiul de Stat pentru Invenţii şi Mărci SUA a decis că, deşi va acorda patente pentru gene, va proceda astfel doar în cazul secvenţelor integrale sau doar dacă se demonstrează utilitatea genei.

În opinia multora, întreaga idee a patentării genelor este detestabilă. La urma urmei, nu cercetătorii au inventat gena : ei nu au făcut decît să identifice ceva ce exista deja. În plus, deoarece Proiectul Genomului Uman, cu finanţare publică, a reuşit să decodeze în totalitate genomul uman, întrecerea în privinţa decodării puţin mai rapide a unei părţi sau chiar a întregului genom a reprezentat o contribuţie relativ minoră. Blocarea cunoaşterii, prin acordarea unor patente, ar împiedica cercetările sau chiar aplicaţiile ulterioare. Se pare că unele dintre aceste temeri s-au

adeverit: de exemplu, Myriad Genetics, care a patentat două mutații ale genelor umane susceptibile pentru creșterea riscului de apariție a cancerului la sîn, a cerut ca pînă și laboratoarele nonprofit care studiază mutațiile să plătească o taxă de licență, descurajînd astfel cercetările[25]. Este posibil ca patentul deținut de Myriad Genetics și dorința acestei companii de a-și impune pretențiile de proprietar să fi descurajat cercetările în vederea descoperirii unor tehnologii mai avansate, deoarece oricine descoperă o metodă nouă se confruntă cu incertitudinea privitoare la suma pe care o va pretinde Myriad Genetics[26].

Răspunsurile la întrebările legate de ce anume ar trebui să fie patentat, cît de extins și pe ce perioadă ar trebui să fie valabil patentul nu sînt clare și nu există nici un motiv pentru care răspunsurile potrivite în cazul unei țări, al unui sector, al unei perioade ar trebui să fie valabile și pentru alta. În ultima vreme, industria software a început să-și reconsidere atitudinea în privința proprietății intelectuale. Această industrie a observat modul în care dezvoltările efectuate de o companie riscă să se suprapună cu patentul unei alte companii. Creatorul oricărui program de software poate utiliza, neintenționat, ideile altuia – nu din cauză că a furat ideile respective, ci pentru că le-a redescoperit. Avînd în vedere cele peste 120.000 de cereri de patentare înregistrate în fiecare an, oricărui cercetător îi este practic imposibil să cunoască toate ideile care au fost patentate sau pentru care acordarea unui patent este în curs de desfășurare[27]. Ambiguitățile inerente – de exemplu, cele legate de extinderea patentului (cu alte cuvinte, apelînd la exemplul anterior, întrebarea dacă patentul lui Selden include într-adevăr toate mașinile) – transformă o sarcină dificilă într-una imposibilă. Rezultatul este că pînă și persoana considerată de obicei ca avînd cea mai însemnată contribuție la inventarea World Wide Web, Tim Berners-Lee, a conchis că, cel puțin în domeniul său, patentele reprezintă o piedică în calea inovațiilor. Ele sînt, afirmă el,

> un obstacol foarte mare în dezvoltarea Web-ului. Dezvoltatorii își diminuează eforturile într-o anumită direcție, atunci cînd aud zvonuri cu privire la posibilitatea ca o anumită companie să dețină un patent care ar putea implica tehnologia respectivă[28].

În ultimul secol, legislația s-a modificat foarte mult și diferă de la o țară la alta. Modificările și diferențele reflectă schimbări și diferențe în societate, inclusiv în schimburile dintre monopolizare și inovație. Un regim atent elaborat al proprietății intelectuale echilibrează costurile monopolizării și avantajele inovațiilor, limitînd, de exemplu, perioada de valabilitate a patentelor, solicitînd dezvăluirea detaliilor, astfel încît alții să poată avansa pornind de la acestea, și limitînd capacitatea de utilizare a patentelor pentru a elimina o putere „abuzivă" de monopol[29]. Anterior, am observat modul în care guvernul SUA a realizat acest lucru în cazul AT&T. La fel cum se modifică în timp, echilibrul acestor schimburi diferă între țările dezvoltate și cele în curs de dezvoltare. Atunci cînd sistemele de patentare oferă răspunsuri greșite la întrebarea ce anume poate fi patentat și cît de ample trebuie să fie patentele, competiția este redusă, iar inovațiile sînt inhibate. Dacă patentul este prea amplu, tendința de a efectua cercetări pornind de la inovația respectivă va fi mai puțin stimulată.

Modificările din ultimii ani ale regimului proprietății intelectuale nu le reflectă doar pe cele din economie, ci și pe cele din influența politică a intereselor corporatiste. Corporațiile mai mari agreează ideea de monopol - este mult mai ușor să susții profiturile dacă deții un monopol puternic, decît sporind în mod continuu eficiența ; prin urmare, din perspectiva lor, deținerea monopolului este un pur avantaj, nu un cost societal. Deși am fi sperat ca organele legislative și instanțele judecătorești să realizeze un echilibru între costurile și avantajele fiecărei decizii, în practică, legea proprietății intelectuale a evoluat într-un mod mult mai aleatoriu. Există însă o tendință importantă : interesele corporatiste care acordă un interes deosebit proprietății intelectuale au reușit să obțină din ce în ce mai mult ceea ce doresc. Multe persoane din Statele Unite - printre care mă număr și eu - consideră că s-a mers prea departe[30].

## *Acordul TRIP*

Acest aspect a fost exemplificat de influența intereselor corporatiste în adoptarea acordului TRIP din cadrul OMC. În timpul negocierii acordului TRIP la Geneva, în 1993, Council of Economic Advisers și Office of Science and Technology Policy de la Casa Albă au încercat să-i determine pe negociatorii americani să înțeleagă marile noastre rețineri. În opinia noastră, pretențiile Statelor Unite nu serveau nici intereselor proprii, nici intereselor dezvoltării științei și cu siguranță nu serveau intereselor țărilor în curs de dezvoltare. Negociatorii americani și europeni au adoptat însă pozițiile industriei de medicamente și a divertismentului și ale altora care doreau pur și simplu cele mai solide drepturi de proprietate intelectuală. (Conform unui studiu efectuat de Center for Public Integrity, o organizație guvernamentală de monitorizare, industria de medicamente a fost singurul și cel mai important grup de influență în cadrul Biroului Reprezentantului SUA pentru Comerț[31].) De exemplu, au insistat cu privire la patentele pe termen mai îndelungat, fără a analiza raportul dintre costurile și avantajele asociate cu o perioadă extinsă de monopol[32].

Deloc surprinzător, avînd in vedere respectiva influență în negocieri a celor aflați la masa tratativelor, acordul rezultat s-a dovedit apropiat de ceea ce cereau interesele speciale din Statele Unite. Țările în curs de dezvoltare nu au reușit decît să cîștige timp - cîțiva ani, pînă ce prevederile referitoare la proprietatea intelectuală vor fi puse în aplicare - și, se pare, *o doză* de flexibilitate în ceea ce privește, de exemplu, impunerea acordării licenței pentru medicamente în cazul unei crize în domeniul sănătății, cum ar fi o epidemie de SIDA. (Avînd o licență obligatorie, producătorul de medicamente generice are permisiunea de a fabrica medicamentul necesar fără acordul deținătorului patentului, deși de obicei există o taxă standard pentru drepturile de autor. Evident, această procedură uzurpă puterea monopolului, drept pentru care deținătorii de patente refuză să ofere licența în mod voluntar.)

De fapt, proprietatea intelectuală nu își are locul într-un acord comercial. Acordurile comerciale ar trebui să aibă drept scop liberalizarea circulației bunurilor și serviciilor dincolo de granițe. Acordul TRIP a urmărit un aspect complet diferit - într-o oarecare măsură, a avut în vedere *restricționarea* circulației informațiilor dincolo de granițe. Pentru a se încadra în rîndul acordurilor comerciale, negociatorii

au adăugat două cuvinte: „asociate cu comerţul". Iniţialele TRIP înseamnă Trade-Related Intellectual Property (acord privind drepturile de proprietate intelectuală asociate cu comerţul), însă denumirea induce în eroare: de fapt, în viziunea lor, nu există nici un aspect al proprietăţii intelectuale care să nu fie asociat comerţului.

De fapt, exista deja o organizaţie internaţională care se ocupă cu proprietatea intelectuală, Organizaţia Mondială a Proprietăţii Intelectuale (WIPO), una dintre agenţiile specializate ale Naţiunilor Unite. Aceasta a fost fondată în forma sa actuală în 1970 deşi, de fapt, cooperarea internaţională în acest sector datează de peste 100 de ani, începînd cu 1893[33]. WIPO are însă o limitare esenţială: nu dispune de un sistem de impunere. Statele Unite sau Uniunea Europeană nu puteau lua aproape nici o măsură împotriva unei ţări care nu respecta drepturile asociate cu proprietatea intelectuală. Conform acordului TRIP, ţările industrializate avansate au putut în sfîrşit să utilizeze sancţiunile comerciale pentru a impune în mod legal drepturile asociate cu proprietatea intelectuală, iar industria medicamentelor şi industria media au fost extrem de entuziasmate.

Desigur, există şi alte organizaţii internaţionale care au semnat acorduri internaţionale a căror respectare este dificil de impus, în absenţa sancţiunilor comerciale. De exemplu, Organizaţia Internaţională a Muncii a elaborat un acord global referitor la standardele esenţiale ale muncii, interzicînd, de exemplu, utilizarea copiilor şi a deţinuţilor ca forţă de muncă. Desigur, comerţul este influenţat de respectarea de către o ţară a acestor standarde. De exemplu, ar fi putut exista un acord privitor la standardele muncii asociat cu comerţul, însă interesele economice ale principalelor corporaţii multinaţionale din ţările dezvoltate depindeau într-o măsură mai mică de aspectele privitoare la muncă, în comparaţie cu cele legate de proprietatea intelectuală. Ba dimpotrivă: faptul că un acord comercial internaţional comercial *nu* reglementează aceste dimensiuni este conform cu interesele economice ale companiilor multinaţionale americane[34].

Acordul TRIP a impus întregii lumi regimul dominant al proprietăţii intelectuale din Statele Unite şi Europa, în forma sa actuală. Consider că modul în care a evoluat regimul proprietăţii intelectuale nu este benefic pentru Statele Unite şi pentru UE; ba chiar mai mult, cred că nu satisface interesele ţărilor în curs de dezvoltare.

## Mecanismele globalizării

### *Promovarea inovaţiilor şi a justiţiei sociale*

Proprietatea intelectuală nu reprezintă un scop în sine, ci o modalitate de atingere a unui scop: se presupune că aceasta sporeşte bunăstarea socială, prin promovarea inovaţiilor. Putem beneficia însă de mai multe inovaţii în contextul unei justiţii sociale mai accentuate? Este posibil să realizăm acest lucru, astfel încît ţările în curs de dezvoltare să aibă cît mai puţin de suferit? Consider că răspunsul este afirmativ. În primul rînd totuşi trebuie să stabilim mai clar ce anume încercăm să realizăm. În

octombrie 2004, la Geneva, Adunarea Generală a WIPO a adoptat o rezoluţie propusă de Argentina şi Brazilia în vederea unui regim al proprietăţii intelectuale orientat spre dezvoltare - exact aşa cum adoptase comunitatea internaţională, cu trei ani mai devreme, principiul unui regim comercial orientat spre dezvoltare[35]. Deşi s-a căzut de acord că stimularea inovaţiilor are o importanţă esenţială, participanţii au manifestat şi alte interese.

Sărăcia din Lumea a Treia reprezintă unul dintre cele mai importante aspecte cu care se confruntă în prezent întreaga lume. Ţările în curs de dezvoltare au nevoie de mai multe resurse - de exemplu, de mai mult sprijin - şi de mai multe şanse (subiectul capitolului anterior - crearea unui regim comercial mai echitabil). Însă, după cum am observat în capitolul 2, ţările dezvoltate se deosebesc de cele în curs de dezvoltare nu numai printr-un decalaj în privinţa resurselor, ci şi în cunoaştere, iar regimul proprietăţii intelectuale poate facilita sau poate îngreuna dispariţia acestui decalaj informaţional. Ţările în curs de dezvoltare militau pentru un regim al proprietăţii intelectuale care să le permită accesul la mai multe informaţii. În plus, cu bugetele lor limitate destinate sănătăţii - un dolar cheltuit pe medicamente fiind echivalent cu un dolar care nu este cheltuit pentru educaţie sau pentru dezvoltare -, costul medicamentelor contează extrem de mult, de aceea accesul la medicamentele salvatoare de vieţi cu preţuri accesibile este atît de important.

Desigur, noile medicamente şi vaccinuri contribuie foarte mult la prosperitatea populaţiei din ţările în curs de dezvoltare, însă sistemul actual nu a funcţionat - nu a investit în cercetare, în vederea producerii medicamentelor care să combată maladiile predominante din ţările în curs de dezvoltare şi, deloc surprinzător, au fost produse puţine medicamente. Se impune o reformă a sistemului global al inovaţiilor, pentru a sprijini descoperirea unor medicamente care să vindece şi să prevină astfel de afecţiuni.

În concluzie, acordul TRIP nu protejează în mod adecvat cunoaşterea tradiţională.

Următorul program detaliază modul în care pot fi rezolvate aceste preocupări ale ţărilor în curs de dezvoltare.

## Adaptarea regimului de proprietate intelectuală la nevoile ţărilor în curs de dezvoltare

În sfîrşit, lumea a învăţat că strategiile de dezvoltare nediferenţiate nu dau rezultate. Aceeaşi observaţie este valabilă şi în cazul regimurilor proprietăţii intelectuale. Standardizarea presupune avantaje şi dezavantaje. În Statele Unite, multe segmente legislative sînt lăsate la latitudinea statelor; avantajele unei legislaţii criminalistice naţionale sînt considerate mai puţin importante decît dezavantajele. Acordul TRIP încearcă să impună în întreaga lume un standard unic al legislaţiei referitoare la proprietatea intelectuală. În opinia mea, costurile standardizării depăşesc cu mult avantajele. Legislaţia referitoare la proprietatea intelectuală reflectă echilibrul dintre avantajele inovaţiilor şi costurile presupuse de monopolizare; totodată, datorită circumstanţelor diferite din ţările dezvoltate şi din cele în curs de dezvoltare, diferă

şi echilibrul schimburilor. De exemplu, dacă în ţările mici în curs de dezvoltare pericolele asociate cu monopolizarea sînt mai mari decît în ţările mari dezvoltate - deoarece pieţele sînt mai mici şi sînt dominate mai frecvent de un număr limitat de firme -, costurile unui regim al proprietăţii intelectuale sînt mai mari, iar avantajele mai puţine. Ar trebui să se facă presiuni în vederea adoptării unor regimuri diferenţiate ale proprietăţii intelectuale pentru ţările cel mai puţin dezvoltate, pentru ţările cu venituri mijlocii şi pentru ţările industrializate avansate. După cum am argumentat în ultimul capitol, ţărilor în curs de dezvoltare ar trebui să li se acorde mai multă libertate de decizie cu privire la politicile industriale adecvate lor - să li se acorde mai multe oportunităţi de a crea industrii noi - şi totodată să beneficieze de aceleaşi libertăţi şi în domeniul proprietăţii intelectuale.

Unul dintre costurile standardizării este riscul alegerii unui standard greşit; atunci cînd fiecare face o alegere proprie, fiecare jurisdicţie poate fi asemănată cu un laborator care testează idei diferite: cele care funcţionează cel mai bine vor fi imitate. Totuşi, dacă se ia în considerare posibilitatea unui singur standard - sau cel puţin a unui standard minim - impus întregii lumi, acesta trebuie ajustat pentru a reflecta într-o măsură mai mare interesele şi preocupările ţărilor în curs de dezvoltare. Ţările în curs de dezvoltare au solicitat o revizuire a acordului TRIP, un acord „TRIP minus", şi pe bună dreptate[36].

## Accesul la medicamente salvatoare

Puţini oameni din ţările în curs de dezvoltare îşi pot permite medicamente la preţurile de monopol practicate de companiile farmaceutice occidentale - preţuri care sînt deseori de cîteva ori mai mari decît costurile de producţie. Pentru un economist, această discrepanţă dintre preţ şi costul de producţie este pur şi simplu o lipsă de eficienţă economică; pentru o persoană bolnavă de SIDA sau de altă maladie care pune în pericol viaţa, este o chestiune de viaţă şi de moarte. Trei reforme ar facilita un acces sporit la medicamentele salvatoare care există pe piaţă. Una dintre ele, prezentată pe larg în cele ce urmează, presupune ca ţările industrializate avansate să ofere pur şi simplu medicamentele sau cel puţin să le subvenţioneze - adică să plătească „taxa", diferenţa dintre preţ şi costul marginal.

### *Medicamente la preţul de producţie pentru ţările în curs de dezvoltare*

Una dintre cele mai simple modalităţi prin care ţările dezvoltate le pot ajuta pe cele în curs de dezvoltare este „renunţarea" la taxă, fapt care le-ar permite acestora din urmă să utilizeze proprietatea intelectuală în beneficiul cetăţenilor lor, astfel încît aceştia să poată obţine medicamentele la preţul de producţie. Vocile critice ar putea spune: dar în cazul acesta ţările în curs de dezvoltare ar profita pur şi simplu în mod gratuit de pe urma ţărilor dezvoltate. Răspunsul este: da, şi aşa ar fi normal. Ţările dezvoltate nu se confruntă cu costuri suplimentare[37], iar pentru cele în curs de

dezvoltare avantajele ar fi enorme: ameliorarea stării de sănătate nu are doar o valoare de sine stătătoare, ci ar contribui la creşterea productivităţii.

Această orientare a fost deja inaugurată. Studenţii de la unele universităţi axate pe cercetare susţin că universităţile ar trebui să insiste ca acordurile cu producătorii de medicamente, privitoare la licenţe, să prevadă aprovizionarea ţărilor în curs de dezvoltare cu medicamente la preţuri mult reduse.

*Licenţe obligatorii*

În situaţii speciale, guvernul poate acorda licenţe obligatorii atunci cînd consideră urgentă nevoia de a facilita accesul mai larg la tehnologie sau medicamente. Acest drept este recunoscut de aproape orice guvern din lume. În perioada alarmei privitoare la antrax din 2001, guvernul SUA a ameninţat că va sili compania Bayer să le permită şi altor companii să producă Cipro, antibioticul cel mai eficient împotriva antraxului, existent în acea perioadă[38]. După ce obţin o licenţă obligatorie, firmele pot produce un medicament şi îl pot vinde la preţuri competitive sau doar puţin mai mari decît costurile de producţie. Deoarece mulţi producători de medicamente generice din ţările în curs de dezvoltare sînt foarte eficienţi, acordarea licenţelor permite deseori obţinerea medicamentelor la o fracţiune din preţul la care ar fi vîndute în alte condiţii. De exemplu, compania farmaceutică de stat din Brazilia, Farmanguinhos, estimează că ar putea produce medicamentul pentru tratamentul SIDA, Kaletra, la doar o fracţiune din preţul practicat de compania Abbot din Statele Unite. La un moment dat, cînd în ţară existau peste 600.000 de pacienţi cu HIV pozitiv, s-a estimat că medicamentul generic Kaletra i-ar permite Braziliei să economisească aproximativ 55 de milioane de dolari, raportaţi la preţul cel mai redus la care Abbot vindea la momentul respectiv medicamentul Braziliei.

Speranţa marilor companii farmaceutice era ca acordul TRIP să sporească şi mai mult dificultatea de a produce versiuni generice ale medicamentelor lor[39]. Atunci cînd, la sfîrşitul anilor '90, Brazilia şi Africa de Sud au avansat ideea de a emite licenţe obligatorii pentru medicamente destinate tratamentului SIDA, companiile de medicamente americane au reacţionat vehement, susţinînd că acordul TRIP nu permitea acest lucru nici măcar în cazul medicamentelor pentru SIDA, şi au depus o reclamaţie la OMC[40]. Cînd protestele publice le-au silit să ajungă la un compromis, au oferit medicamentele la un preţ redus care se situa totuşi cu mult deasupra costului la care ar putea fi produse medicamentele generice, după cum ilustrează exemplul medicamentului Kaletra. Însă, deşi Brazilia a reuşit să negocieze un preţ mai bun, ameninţînd cu acordarea unei licenţe obligatorii, alte ţări în curs de dezvoltare, mai puţin iscusite în negocieri şi lipsite de capacitatea de a produce singure medicamente generice, plătesc în continuare preţuri foarte mari.

Totodată, companiile farmaceutice au afirmat că acordul TRIP nu permite comercializarea medicamentelor generice produse sub licenţe obligatorii. Astfel, prevederea referitoare la licenţă devine inutilă în cazul ţărilor în curs de dezvoltare – cum ar fi Botswana, o ţară mică în care peste o treime din populaţie este afectată de HIV-SIDA –, unde posibilităţile de producere a medicamentelor sînt foarte reduse

sau chiar lipsesc. Această țară a vrut să poată cumpăra medicamentele generice pentru tratamentul SIDA de la o țară vecină, Africa de Sud. Din nou, aceste țări și eforturile lor au beneficiat de sprijin public, în special acele țări africane care se confruntă cu pandemia de SIDA[41]. Totuși, chiar și după ce restul lumii a realizat faptul că aceste strategii erau abuzive, administrația Bush a continuat să susțină interesele companiilor farmaceutice, cedînd doar la scurt timp înainte de întrunirea de la Cancún, din august 2003. Totuși, chiar și atunci, Statele Unite au insistat asupra a ceea ce a fost considerat de către critici un proces administrativ greoi.

De fapt, Statele Unite intenționaseră să obțină mai mult: doriseră să restricționeze licențele obligatorii doar la cazurile de epidemii sau de catastrofe similare. Desigur, individul aflat în pericol de a muri deoarece nu are acces la medicamentele care ar putea deveni disponibile și pentru el la un preț pe care să și-l poată permite nu îi pasă dacă este unul din cei 10.000 sau 600.000 de muribunzi. El nu știe decît că nu ar trebui să moară. Principala distincție care ar trebui operată ar fi între medicamentele care pot salva vieți, cosmetice și cele din categoria „lifestyle", pentru care nu există motive imperative de a emite licențe obligatorii, însă pentru industria de medicamente din Statele Unite principalul interes îl constituie profiturile, ceea ce este echivalent cu a face totul pentru a preveni un timp cît mai îndelungat apariția pe piață a medicamentelor generice[42].

Companiile farmaceutice americane își argumentează poziția prin faptul că orice tentativă de a permite comerțul cu medicamente generice - de exemplu, acordarea permisiunii ca Africa de Sud să le exporte către Botswana - va avea în cele din urmă drept consecință pătrunderea medicamentelor în Statele Unite, punînd în pericol piața de acolo. Există însă deja diferențe enorme între prețuri (de exemplu, între prețurile din Europa și cele din Statele Unite), iar problema, deși de actualitate, este limitată. Industria farmaceutică este una dintre industriile cele mai reglementate din lume, cea mai mare parte din costurile medicamentelor fiind suportate de companiile de asigurări și de guverne - astfel încît există puține stimulente pentru achiziționarea medicamentelor la prețuri europene, iar acest lucru nu este ușor de realizat. Este și mai puțin probabil ca americanii (sau europenii) să-și achiziționeze medicamentele din Africa de Sud sau din Botswana[43].

Dacă țările dezvoltate nu vînd țărilor în curs de dezvoltare medicamente salvatoare de vieți la costurile de producție, atunci țărilor în curs de dezvoltare ar trebui să li se permită să utilizeze licențele obligatorii, pentru a produce și a comercializa acest tip de medicamente.

### *Cercetarea*

Se presupune că prețurile mai mari susțin cercetările destinate descoperirii de medicamente salvatoare de vieți. Totuși, în pofida dezbaterilor privitoare la caracterul stimulant al proprietății intelectuale, aceste stimulente nu au fost traduse în realitate. Argumentul conform căruia prețurile de monopol ale medicamentelor generează mai multe inovații este pus în umbră de faptul că majoritatea companiilor farmaceutice investesc mult mai mult în publicitate decît în cercetare, mai mult în cercetarea

consacrată medicamentelor de tip „lifestyle" (de exemplu, medicamente pentru creşterea părului sau pentru impotenţa masculină) decît pentru medicamente destinate tratării bolilor şi nu investesc aproape deloc în cercetarea destinată bolilor prevalente în ţările cele mai sărace, cum ar fi malaria sau schistosomiaza[44].

Sistemul actual de finanţare a cercetărilor este inechitabil şi ineficient. În sistemul actual, cercetarea de bază este finanţată de guvern, iar sectorul privat distribuie medicamentele pe piaţă. După ce medicamentele sînt scoase pe piaţă, companiile obţin un profit uriaş. Diferenţa dintre preţul practicat şi costul (marginal) de producţie poate fi considerată o taxă plătită de clienţi, însă această taxă este foarte regresivă. În general, guvernele percep taxele în funcţie de capacitatea de plată, însă, în cazul medicamentelor, cei mai săraci oameni din ţările în curs de dezvoltare şi cei mai bogaţi oameni din ţările dezvoltate achită aceeaşi taxă. Am remarcat anterior că informaţia reprezintă un bun public şi că restricţionarea accesului la informaţie determină o lipsă de eficienţă - un ritm mai scăzut al inovaţiilor. În acest caz, costul este mai însemnat - viaţa însăşi. Dacă situaţia actuală implică un cost atît de ridicat şi avantaje atît de reduse, trebuie să ne întrebăm dacă putem reforma modul în care producem medicamentele care salvează vieţi şi în care finanţăm cercetările pentru descoperirea acestora?

Companiile farmaceutice au ajuns chiar să susţină că facilitarea accesului ţărilor în curs de dezvoltare la medicamente salvatoare de vieţi le va dăuna acestora pe termen lung. Ele afirmă că dacă nu îşi recuperează investiţiile vor efectua mai puţine cercetări, fapt care va fi în defavoarea tuturor. Totuşi, punerea la dispoziţia acestor ţări a medicamentelor salvatoare de vieţi va avea cel mult un efect neglijabil asupra investiţiilor companiilor farmaceutice în studiul maladiilor care afectează ţările sărace. Oricum, companiile farmaceutice obţin venituri mici de la regiunile în curs de dezvoltare - vînzările din Africa reprezintă sub 2% din total -, deoarece oamenii sînt pur şi simplu prea săraci ca să cumpere medicamente scumpe şi, după cum am observat, companiile cheltuiesc prea puţin pentru maladiile care afectează în principal ţările în curs de dezvoltare.

Desigur, cercetările consacrate bolilor care afectează ţările în curs de dezvoltare ar trebui să aibă o anvergură mai mare, însă modul cel mai bun şi mai eficient din punctul de vedere al costurilor în care poate fi promovat acest lucru nu constă în implementarea unor drepturi mai stricte legate de proprietatea intelectuală. Este clar că stimulentele oferite de piaţă nu funcţionează şi că nu au şanse de a funcţiona doar ele însele. Cea mai mare parte a fondurilor destinate finanţării cercetărilor trebuie să fie alocate de guverne şi de fundaţii din ţările dezvoltate, în special din zona de nord. Întrebarea este care ar fi cea mai bună modalitate de acordare a fondurilor şi de organizare a cercetării. Există cel puţin două modalităţi de acordare a acestui sprijin[45].

### *Un stimulent bazat pe piaţă : fondul-garanţie*

Conform unei propuneri, guvernele din ţările dezvoltate ar trebui să facă o achiziţie-garanţie. De exemplu, dacă este inventat un vaccin împotriva SIDA, guvernele şi fundaţiile care oferă garanţia s-ar putea angaja să cheltuiască cel puţin 2 miliarde de

dolari pentru achiziţionarea medicamentului. Sau, dacă ar fi descoperit un medicament împotriva malariei mai eficient decît cele existente, acestea s-ar putea angaja să cheltuie cel puţin 3 miliarde de dolari.

Singura problemă majoră legată de această idee ar fi faptul că lasă nerezolvată chestiunea monopolului : companiile farmaceutice ar avea în continuare un motiv de a creşte preţurile şi de a reduce producţia, pentru a-şi maximiza profiturile, în loc să maximizeze avantajele sociale. Totodată, pentru că nimeni nu vrea un medicament cu o eficienţă puţin mai redusă, chiar dacă este mai ieftin, am avea un sistem în care cîştigătorul ia totul : o companie care vine cu un produs doar puţin mai bun îşi va atrage toate vînzările şi toate avantajele.

### *Un fond destinat inovaţiilor*

Cu mult mai eficient ar fi un fond care să stimuleze în mod direct inovaţiile utile ţărilor în curs de dezvoltare. Un sistem de premii, prin care cercetătorii ar fi răsplătiţi pentru valoarea inovaţiilor lor, ar direcţiona stimulentele în direcţia adecvată. Cei care fac descoperirile cu adevărat importante – de exemplu, cei care studiază afecţiunile considerate deocamdată incurabile – ar beneficia de recompense importante. De asemenea, cei care studiază afecţiunile cu largă răspîndire şi care presupun costuri sociale ridicate, cum sînt tuberculoza şi malaria, ar obţine şi ei recompense însemnate, iar companiile care produc medicamente într-o versiune uşor îmbunătăţită a unui medicament deja existent ar primi mai puţine fonduri[46]. În cadrul acestui sistem, medicamentele ar putea fi livrate (prin intermediul producătorilor generici) *la costul de producţie* celor afectaţi de maladiile respective. Nu numai ţările în curs de dezvoltare ar avea de cîştigat, ci şi cele dezvoltate, deoarece cetăţenii lor ar avea acces la informaţii de calitate superioară[47]. Unul dintre bonusuri ar fi faptul că guvernele ţărilor dezvoltate ar fi capabile să ajute ţările în curs de dezvoltare fără să se preocupe dacă banii vor fi sau nu cheltuiţi cu folos[48].

## Stoparea biopirateriei şi protejarea cunoaşterii

Inechitatea întregului regim al proprietăţii intelectuale, în raport cu ţările în curs de dezvoltare, iese cel mai mult în evidenţă în abordarea leacurilor tradiţionale şi a medicamentelor bazate pe substanţe obţinute din plante. Am făcut cunoştinţă cu problema biopirateriei într-un sat îndepărtat din Anzii ecuadorieni, unde căpetenia satului a descris cum le influenţează existenţa acordul TRIP. Pentru americani şi europeni, acordul TRIP poate fi un subiect obscur, relevant în special pentru cei implicaţi în dispute corporatiste judiciare şi pentru specialiştii în comerţ internaţional, însă în ţările în curs de dezvoltare acesta reprezintă un subiect mult mai real. Ţările în curs de dezvoltare consideră procesul prin care corporaţiile străine le preiau cunoştinţele tradiţionale şi plantele indigene fără a le oferi nici o compensaţie drept o formă de piraterie – de aici termenul „biopiraterie". Deşi Statele Unite susţin că China violează acordul TRIP prin faptul că nu respectă prevederile acestuia referitoare

la proprietatea intelectuală, cei din ţările în curs de dezvoltare argumentează că acordul TRIP nu a făcut nimic pentru a le proteja bunurile intelectuale, ci mai degrabă a pus la dispoziţia intereselor corporatiste americane şi europene o licenţă pentru a le fura proprietatea intelectuală – şi apoi să-i taxeze pentru aceasta.

Medicamentele tradiţionale au fost folosite de mult timp în toate colţurile lumii pentru a trata o mare varietate de boli. Deşi ştiinţa modernă a privit iniţial cu suspiciune remediile populare, în ultima vreme a devenit evident faptul că multe dintre ele au supravieţuit pentru că sînt cu adevărat eficace – chiar dacă cei care le utilizează sau vracii care le administrează nu pot explica de ce. O ramură a cercetării medicale moderne se axează pe izolarea şi ulterior scoaterea pe piaţă a ingredientelor active din aceste remedii, admiţînd că flora lumii, în special cea din ţările tropicale, conţine o diversitate de leacuri potenţiale. Companiile farmaceutice, recunoscînd profitul potenţial, au trecut la acţiune, „redescoperind" ceea ce fusese descoperit cu mult timp în urmă de către culturile tradiţionale – şi în unele cazuri nefăcînd nimic altceva decît un rebranding. Ţările în curs de dezvoltare, văzînd modul în care companiile farmaceutice profită de pe urma bogatei lor biodiversităţi, au considerat că ar trebui să fie recompensate – de exemplu, pentru că îşi conservă pădurile. Cu toate acestea, companiile farmaceutice, deşi evidenţiază importanţa stimulentelor destinate lor, nu recunosc necesitatea stimulentelor în beneficiul altor părţi. În protocolul privitor la biodiversitatea internaţională, semnat în iunie 1992 în cadrul Convenţiei ONU pe tema mediului şi dezvoltării de la Rio de Janeiro, a fost recunoscut dreptul la compensaţii, însă, în parte datorită influenţei companiilor farmaceutice, Statele Unite nu au ratificat acest protocol[49], fapt deloc surprinzător: aproape jumătate din cele 4.000 de patente pentru plante acordate în ultimii ani în Statele Unite presupun cunoştinţe tradiţionale provenite din ţările în curs de dezvoltare[50].

Unul dintre cele mai renumite cazuri de biopiraterie a fost încercarea de a patenta curcuma în scopuri medicinale. Curcuma este o mirodenie folosită în sudul Asiei, iar proprietăţile sale vindecătoare sînt cunoscute de multă vreme în ţările în care se găseşte. Cu toate acestea, în decembrie 1993, Statele Unite au acordat un patent pentru utilizarea în scopuri medicinale a curcumei[51]. În cele din urmă, patentul a fost anulat, însă nu fără procese costisitoare.

Nu numai medicamentele sînt afectate. Orezul basmati se consumă în India de sute sau poate de mii de ani. Totuşi, în 1997, o companie americană, RiceTec, Inc., a brevetat orezul basmati. Desigur, India a fost oripilată, dar a avut resurse pentru a lupta – şi pentru a cîştiga[52], însă ţările mai mici şi mai sărace nu dispun de aceste resurse şi nu se pot opune.

Susţinătorii acordării acestor patente afirmă că problema constă în faptul că ţările în curs de dezvoltare nu-şi publică niciodată descoperirile; dacă ar face acest lucru, curţile de justiţie ar respecta aceste informaţii anterioare. Totuşi, standardul referitor la noutate care a fost utilizat uneori în acordarea patentelor nu se referă la faptul că, de exemplu, proprietăţile medicinale ale unei anumite plante erau cunoscute de către populaţia indigenă din Anzi, ci la cunoaşterea de ordin extins a acestor proprietăţi în Statele Unite. Astfel, chiar dacă populaţia indigenă ar fi publicat informaţiile în propria limbă (presupunînd că cineva ar dori să publice un lucru deja binecunoscut),

patentele tot ar fi putut fi acordate. În orice caz, de ce ar trebui silite țările în curs de dezvoltare să se conformeze practicilor din țările industrializate avansate? Statele Unite au adoptat o poziție mai extremă decît Europa cu privire la aceste probleme. De exemplu, să analizăm cazul patentului pentru uleiul din arborele indian neem, cunoscut de multă vreme pentru proprietățile sale cosmetice, medicinale și de combatere a ciumei. Totuși, în anii '90 au fost acordate patente atît în Europa, cît și în America pentru acest ulei. Pînă în anul 2000, doar în Europa au fost acordate aproximativ 90 de patente. În cele din urmă, în mai 2000, unele patente europene au fost retrase, nu numai pentru că proprietățile uleiului din arbore de neem au fost recunoscute ca făcînd parte din cunoștințele tradiționale, ci pentru că un întreprinzător indian a reușit să demonstreze că producea de peste un sfert de secol un extract de ulei de neem destinat tratării ciumei. Totuși, în 2003 rămăseseră în vigoare aproximativ 20 de patente și, deși Europa anulase o parte din ele, Statele Unite au refuzat să facă acest lucru, argumentînd că ideile nu fuseseră patentate sau publicate anterior[53].

Trebuie să depunem mai multe eforturi pentru a proteja „avantajul comparativ" al țărilor în curs de dezvoltare din acest domeniu. Acestea dispun de un tezaur de cunoștințe care pot fi exploatate, cum ar fi utilizarea plantelor în scopuri medicinale. În pădurile lor tropicale există o varietate de plante din care companiile farmaceutice occidentale extrag substanțe de o importanță vitală. Totuși, acordul TRIP a oferit țărilor în curs de dezvoltare cîteva motivații pentru a-și conserva pădurile tropicale.

Două reforme ar contribui foarte mult la rezolvarea problemelor țărilor în curs de dezvoltare:

- Ar trebui instituit un acord internațional care să recunoască existența cunoștințelor tradiționale și care să interzică biopirateria.
- Toate țările lumii - inclusiv Statele Unite - trebuie să semneze protocolul biodiversității. Dacă acest lucru nu se va întîmpla, garanțiile privitoare la drepturile de proprietate asociate cu biodiversitatea incluse în convenție ar trebui specificate în acordurile internaționale referitoare la drepturile asociate cu proprietatea intelectuală, în special în acordul TRIP.

Din fericire, există companii care acționează într-un mod mai responsabil, dovedind mai mult respect față de drepturile țărilor în curs de dezvoltare. De exemplu, unul dintre cele mai eficiente medicamente recente împotriva malariei este derivat din arborele chinezesc qinghao, care este utilizat de peste două mii de ani în tratamentul acestei afecțiuni. Qinghao a devenit deosebit de important odată cu apariția unor tipuri de malarie rezistente la tratamentele medicamentoase obișnuite. În acest caz, o companie farmaceutică elvețiană cu conștiință civică, Novartis, nu numai că a apelat la cunoștințele tradiționale pentru a se inspira, ci, recunoscînd importanța accesului la medicament, l-a pus la dispoziția țărilor în curs de dezvoltare gratuit sau la costul de producție[54].

## Guvernarea

În această carte, am pus accent pe faptul că modul în care sînt luate deciziile – guvernarea – în arena internaţională este marcat de două deficienţe: vocile ţărilor în curs de dezvoltare se fac prea puţin auzite, iar vocile anumitor interese speciale se fac auzite prea mult.

Aşa cum comerţul este prea important pentru a fi lăsat exclusiv în responsabilitatea miniştrilor Comerţului, lucrurile stau la fel şi în cazul proprietăţii intelectuale. Pînă acum ar trebui să fie evident: acordul TRIP a reprezentat o greşeală. O reformă esenţială ar fi schimbarea locului şi modului în care sînt luate deciziile referitoare la proprietatea intelectuală. Discuţiile legate de standardele globale asociate cu proprietatea intelectuală ar trebui să fie scoase de sub patronajul OMC, revenind sub cel al Organizaţiei Mondiale a Proprietăţii Intelectuale reformate, în care să se facă auzite atît vocile din mediul academic, precum şi cele ale corporaţiilor, atît vocile consumatorilor, cît şi cele ale producătorilor, vocile ţărilor în curs de dezvoltare, dar şi cele ale ţărilor dezvoltate. Aceasta nu este însă singura reformă instituţională necesară. Printre valorile preţuite foarte mult de oamenii din toată lumea se numără şi cele asociate cu dominaţia justiţiei şi a echităţii. Sistemul legal stabileşte regulile jocului, iar reprezentanţii justiţiei au rolul de a se asigura că jocul se desfăşoară în mod corect. Trebuie să fim receptivi faţă de poziţia dezavantajată a ţărilor în curs de dezvoltare atunci cînd trebuie să-şi susţină drepturile în instanţă. În democraţiile occidentale, guvernele finanţează asistenţa judiciară în cazul persoanelor sărace. Dacă o persoană lipsită de mijloace nu îşi permite să fie reprezentată legal, există o probabilitate ridicată să fie tratată injust, dacă nu beneficiază de un avocat desemnat din oficiu. Acest lucru este chiar şi mai adevărat în cazul justiţiei internaţionale[55].

Indiferent dacă ne place sau nu, proprietatea intelectuală are şanse să rămînă o componentă a regimului comercial global. Ţările sărace au un dezavantaj distinct în lupta pentru drepturile lor. Majoritatea ţărilor în curs de dezvoltare pur şi simplu nu pot face faţă marilor firme de avocaţi foarte bine pregătiţi şi care solicită onorarii mari, angajate de corporaţiile şi guvernele americane şi europene. Conform principiului corectitudinii, ţările industrializate avansate ar trebui să finanţeze o asistenţă legală solidă în beneficiul ţărilor în curs de dezvoltare, care să le ajute să se apere de acuzaţii cum ar fi cele de biopiraterie, şi să se asigure că acestea pot obţine licenţe obligatorii pentru medicamentele salvatoare de vieţi, atunci cînd circumstanţele permit acest lucru[56].

## Tranzacţii şi valori

Legislaţia privitoare la proprietatea intelectuală oferă cea mai dramatică ilustrare a conflictului dintre acordurile comerciale internaţionale şi valorile esenţiale. Există însă şi multe alte cazuri, unele dintre ele fiind prezentate în capitolele anterioare, în discuţia referitoare la barierele nontarifare. De exemplu, europenii au opinii foarte

solide împotriva alimentelor modificate genetic ; dacă există chiar şi un risc foarte mic în privinţa sănătăţii, asociat cu aceste alimente, ei nu doresc ca acestea să fie comercializate în ţările lor. Totuşi, conform regulilor OMC, interzicerea lor ar putea să nu fie posibilă. Alimentele pot fi interzise numai pe baza argumentelor ştiinţifice, iar ştiinţa „afirmă" că nu există riscuri semnificative. La rîndul său, America susţine că excluderea acestui tip de alimente reprezintă un protecţionism nejustificat. Europenii pun următoarea întrebare justă : de ce ar trebui să fie siliţi să accepte acest risc, în urma unui acord comercial internaţional, dacă majoritatea consideră că nu merită să şi-l asume ?

Dacă alimentele modificate genetic nu pot fi excluse din Europa, cei care au obiecţii la adresa lor doresc detalierea completă a conţinutului modificat genetic al acestor alimente – etichetarea, astfel încît consumatorii să poată alege ce vor să cumpere. Statele Unite însă – de obicei susţinătoare a comerţului liber şi a libertăţii de alegere a consumatorului – au adoptat în acest caz poziţia conform căreia detalierea completă ar reprezenta o barieră comercială. O mare parte din exporturile agricole ale Americii conţin un ingredient modificat genetic ; pe bună dreptate, America este îngrijorată de faptul că, avînd în vedere anvergura preocupărilor legate de alimentele modificate genetic, consumatorii europeni nu vor mai achiziţiona multe dintre alimentele produse în America. Statele Unite situează dreptul lor de a exporta mai presus de dreptul consumatorilor europeni de a şti ce mănîncă.

De asemenea, interesele economice se plasează adesea pe o poziţie superioară în raport cu identitatea culturală. Majoritatea oamenilor acordă o importanţă enormă moştenirii lor culturale, limbii şi sentimentului identităţii culturale. Pentru mulţi dintre ei, cinematografia este importantă atît pentru îmbogăţirea, cît şi pentru exprimarea acestei identităţi. Copierea filmelor generează mari „randamente de scară" ; costul efectuării unei copii este neglijabil în raport cu costul iniţial al producerii filmului. Acest fapt reprezintă un avantaj enorm pentru filmele din America şi India, ambele fiind ţări cu un număr mare de spectatori de cinema. În întreaga lume, multe guverne consideră că este necesar şi că merită să finanţeze manifestări artistice cum ar fi opera sau teatrul, iar unele, printre care Franţa şi Maroc, finanţează şi producţii cinematografice. Industria divertismentului din SUA consideră însă aceste finanţări o competiţie injustă, şi în Runda Uruguay a încercat (fără succes) să obţină eliminarea lor[57]. În opinia mea, acesta este un exemplu clar de situare a considerentelor economice deasupra altor valori. Filmele hollywoodiene în care abundă scenele de sex şi violenţă pot avea o anumită doză de atractivitate universală, însă pare rezonabil ca guvernele să dorească să-şi promoveze tradiţiile artistice proprii, iar sprijinul acordat cinematografiei este o modalitate justificabilă de a realiza acest lucru. Legat de acest exemplu, mi se pare impresionantă analiza costurilor şi beneficiilor de ordin social. Există puţine şanse ca filmele de limbă franceză care au beneficiat sau nu de finanţare să micşoreze cu mult profiturile Hollywood-ului. Poporul francez ar trebui să decidă dacă banii guvernului francez sînt bine cheltuiţi prin finanţarea lor. Dacă investiţia este bună, vor beneficia de ea nu numai cinefilii francezi, ci şi spectatorii de cinema din întreaga lume.

Mai există şi problema mediului, pe care am menţionat-o aici pentru că are legătură cu cea a valorii. În capitolul 2 am evidenţiat importanţa unei viziuni a dezvoltării care depăşeşte dimensiunea PIB-ului. Din perspectiva unora, respectul faţă de mediu reprezintă una dintre valorile elementare. Din punctul de vedere al altora, este o chestiune de corectitudine faţă de generaţiile următoare : dacă exploatăm mediul şi risipim resursele naturale de care dispunem, punem in pericol viitorul. O dezvoltare susţinută necesită strategii ecologiste solide. În opinia altora, mediul constituie o problemă a prezentului imediat : standardele de viaţă din prezent sînt compromise dacă apa pe care o bem şi aerul pe care îl respirăm sînt poluate. Însă oricare ar fi perspectiva, există o temere bine întemeiată cu privire la faptul că acordurile comerciale internaţionale prost concepute pot să compromită capacitatea ţărilor de a proteja mediul. De exemplu, atunci cînd un sat din statul central-nordic al Mexicului, San Luis Potosi, a încercat să forţeze Metaclad, o companie americană de depozitare a deşeurilor, să închidă un spaţiu toxic de depozitare care contamina reţeaua de apă locală, guvernul mexican a fost silit să plătească drept compensaţie 16,7 milioane de dolari, conform previziunilor Capitolului 11 din NAFTA. Antiecologiştii au reuşit să strecoare în capitolul respectiv o prevedere destinată să pună capăt regularizărilor, făcîndu-le prea costisitoare, impunînd compensări pentru pierderea valorii de piaţă ca urmare a regularizării, inclusiv în privinţa regularizărilor care protejează mediul şi sănătatea publică. În mod ironic, administraţia Clinton a dedicat enorm de multă energie pentru a împiedica punerea în aplicare a legislaţiei aprobate de Congres care ar fi impus acest lucru – şi a reuşit ; Clinton şi Mickey Kantor, adjunctul său pe probleme de comerţ, au ştiut probabil că această prevedere era inclusă, tipărită cu litere mici, în acordul NAFTA pe care încercau în acelaşi timp să-l promoveze, însă chiar dacă lucrurile au stat aşa, nu au discutat niciodată despre acest lucru nici în mod public, nici în particular, în întrunirile NAFTA de la Casa Albă[58].

## *Interese corporatiste*

În acest capitol am arătat cum interesele corporatiste au încercat să modeleze globalizarea în moduri care compromit valorile fundamentale. Faptul că unul dintre domenii – proprietatea intelectuală – a fost asociat cu comerţul, iar altele nu, cum este cazul standardelor muncii, spune mult despre modul în care este gestionată globalizarea în prezent. Sarcina negociatorilor occidentali din domeniul comerţului este să obţină condiţii comerciale cît mai bune pentru industriile din ţările lor – de exemplu, să-şi lărgească accesul pe piaţă şi să obţină drepturi mai solide legate de proprietatea intelectuală –, fără să renunţe la subvenţiile agricole sau la barierele nontarifare din calea comerţului. Conceptul de echitate nu face parte din vocabularul acestor negociatori comerciali. Ei nu se gîndesc la contribuabilii americani sau europeni, care ar avea foarte mult de cîştigat de pe urma eliminării subvenţiilor din agricultură. Nu se gîndesc nici la consumatorii americani sau europeni, care ar fi avantajaţi de preţurile mai mici. Nu se gîndesc la mediul global, care ar avea enorm de mult de cîştigat ca urmare a reducerii emisiilor de gaze responsabile pentru

efectul de seră. Nu se gîndesc cum să-i ajute pe cei săraci să obțină acces la medicamentele care le pot salva viața.

În schimb, încearcă să vină în sprijinul producătorilor, iar sarcina lor este să obțină cît mai mult posibil, cedînd cît mai puțin posibil. Negociatorii comerciali au puține motivații care să-i determine să se gîndească la mediu, la chestiuni legate de sănătate sau chiar la progresul de ansamblu al științei. Mediul reprezintă problema ministrului Mediului, accesul la medicamentele salvatoare de vieți omenești reprezintă problema ministrului Sănătății iar ritmul de ansamblu al inovațiilor este o problemă a miniștrilor Educației, cercetării și tehnologiei. Prin urmare, deși acordurile comerciale influențează toate aceste sectoare, cei preocupați de ele nu se află la masa negocierilor.

Miniștrii Comerțului tind să negocieze în secret. Acordurile comerciale sînt lungi și complexe, iar cei care fac lobby se străduiesc foarte mult să strecoare în ele prevederi în avantajul propriu, despre care speră că nu vor atrage atenția. Totuși, principalele probleme pe care le-am dezbătut aici - ca de exemplu compromisul dintre profiturile unei companii farmaceutice și dreptul la viață - sînt ușor de înțeles. Dacă problema accesului la medicamentele destinate tratamentului SIDA ar fi supusă la vot, fie în țările dezvoltate, fie în cele în curs de dezvoltare, majoritatea nu ar sprijini niciodată poziția companiilor farmaceutice sau cea a administrației Bush.

În centrul dezbaterii democratice se află conflictele legate de valorile fundamentale. Criticii globalizării acuză faptul că globalizarea a fost gestionată astfel încît unele dintre cele mai importante chestiuni au fost eliminate din discursul public din cadrul țărilor individuale și introduse în forumurile internaționale închise, departe de a fi democratice în sensul obișnuit al termenului. Dacă vocile intereselor corporatiste se fac auzite atît de clar și de puternic, în absența limitărilor și echilibrelor induse de procesele democratice, nu este deloc surprinzător că rezultatele par atît de discutabile, atît de diferite față de ceea ce s-ar fi obținut dacă ar fi existat un proces mai democratic. Cea mai intimidantă provocare legată de reforma globalizării este democratizarea ei ; un test al succesului ar fi cît de des ar reuși aceasta să garanteze triumful valorilor fundamentale asupra simplelor interese corporatiste.

## Capitolul 5

# Cum scăpăm de blestemul resurselor

La începutul secolului XX, Azerbaidjanul aflat sub regimul ţarist era cel mai mare exportator de petrol din lume, iar cel mai mare oraş al său, Baku, situat pe ţărmul Mării Caspice, se asemăna cu Vestul Sălbatic. Aici veneau oameni din toate colţurile Rusiei, dornici să se îmbogăţească în goana după petrol. Evrei, turci, cazaci şi alţi europeni de toate naţiile s-au alăturat agitaţiei generale. Preţurile din domeniul imobiliar au explodat, deoarece nou-veniţii se luptau să obţină terenuri. Oraşul era plin de instalaţii petroliere şi rafinării. Alfred Nobel a lucrat aici o vreme, iar parcul pe care l-a construit există şi astăzi. Pe parcursul secolului, petrolul din Azerbaidjan i-a îmbogăţit pe mulţi, însă o mare parte din populaţie a rămas săracă. În prezent, Baku este presărat cu uzine vechi aflate în paragină şi echipamente petroliere ruginite, în zona cunoscută sub numele de „oraşul negru", zona industrială cenuşie de la periferia „oraşului alb", unde milionarii care făcuseră averi din petrol au construit vile impunătoare şi o faleză pe malul Mării Caspice[1].

După cîteva decenii de dominaţie sovietică şi după un declin al producţiei de petrol, în anii '90 au fost descoperite surse noi de petrol şi de gaze în bazinul Mării Caspice. În prezent, după construcţia noilor conducte, care a demarat la începutul secolului XXI, Azerbaidjanul se bucură de un nou boom al petrolului şi se anticipează că în ţară vor intra miliarde de dolari. Întrebarea este dacă Azerbaidjanul poate exploata cît mai mult norocul său neaşteptat înainte ca petrolul să se epuizeze, fapt anticipat a se întîmpla în 2030. Dacă este bine gestionat, venitul pe cap de locuitor (aproximativ 940 de dolari în 2004) se va dubla aproximativ o dată la zece ani. Conform acestei estimări, după un sfert de secol, Azerbaidjanul s-ar situa în aceeaşi categorie cu ţările mai bogate din estul Europei care tocmai au intrat în UE. Totuşi, pericolul constă în faptul că Azerbaidjanul va cădea victimă aşa-numitului paradox al bunăstării, alăturîndu-se altor multor ţări bogat înzestrate cu resurse naturale, care au rate ale dezvoltării mai scăzute şi un nivel mai ridicat al sărăciei, în comparaţie cu alte ţări mai puţin bogate în resurse[2].

Să analizăm exemplul Nigeriei. Această naţiune vest-africană, care a fost condusă de un guvern militar de-a lungul perioadei sale de boom petrolier, a cîştigat în ultimele trei decenii aproape un sfert dintr-o mie de miliarde de dolari, venituri provenite din petrol. În acelaşi timp, economia sa a decăzut iar principalul său oraş comercial, Lagos, a devenit insalubru şi periculos. Traficul blochează străzile, rata şomajului este ridicată, iar nivelul criminalităţii îi determină pe oameni să nu iasă

noaptea din case, pentru că este prea riscant. În pofida abundenței de petrol, venitul pe cap de locuitor a scăzut cu peste 15 procente din 1975 pînă în 2000, iar numărul oamenilor care trăiesc cu mai puțin de 1 dolar pe zi s-a mărit de patru ori, de la 19 milioane la 84 de milioane[3]. Arabia Saudită și Venezuela sînt alte exemple de țări în care masele largi nu au beneficiat de bogăția asociată cu petrolul. Venezuela are mai mult petrol decît orice altă țară din America Latină, însă două treimi din populația sa trăiește în sărăcie[4]. Nu este deloc suprinzător faptul că un candidat charismatic, Hugo Chavez, a cîștigat cu ușurință alegerile din 1998, avînd o platformă electorală bazată pe eradicarea sărăciei.

Este extrem de important să înțelegem de ce țările în curs de dezvoltare bogate în resurse au o situație atît de defavorizată – fapt numit uneori „blestemul resurselor naturale"[5]. În primul rînd, foarte multe țări în curs de dezvoltare depind din punct de vedere economic de resursele naturale : peste o treime din veniturile provenite din export ale Africii sînt obținute din resursele naturale ; o mare parte din Orientul Mijlociu și anumite regiuni din Rusia, Kazahstan și Turkmenistan, Indonezia, zone importante din America Latină, care includ Venezuela, Mexic, Bolivia, Peru și Ecuador se bazează foarte mult pe resursele naturale. Papua Noua Guinee depinde de bogatele sale mine de aur și pădurile imense de arbori de esență tare. În al doilea rînd, deoarece țările bogate în resurse tind să fie țări bogate cu un popor sărac, iar acest paradox contribuie la înțelegerea eșecurilor mai ample ale globalizării și a posibilelor ameliorări. Și mai important, reformele din țările bogate în resurse – și ale modului în care acestea sînt tratate de către țările industrializate avansate – ar putea probabil să reducă sărăcia mai rapid și mai ușor decît modificările pe alte planuri ale sistemului economic global. Aceste țări nu au nevoie de un sprijin extern sporit, ci au nevoie să fie ajutate să-și exploateze la maximum resursele și să-și cheltuie în mod eficient banii pe care ii obțin.

Problema este simplă : atunci cînd în mijlocul camerei zace o grămadă de diamante, toată lumea va încerca să profite. Cei mai mari și mai puternici au cele mai multe șanse de succes, iar ei vor ezita să-și împartă cîștigul cu alții, dacă nu este nepărat necesar să o facă – de exemplu, atunci cînd altcineva, mai mare și mai puternic chiar decît ei, încearcă să-și însușească cîștigul lor, iar ei sînt nevoiți să cheltuiască bani pentru a cumpăra sprijin politic sau arme pentru a-și păstra puterea. Resursele constituie atît un obiect al conflictului, cît și mijlocul financiar care întreține conflictul. Este trist faptul că, în lupta de a obține o parte cît mai mare din resursele prețioase, acestea scad, pe măsură ce profiturile sînt cheltuite pentru a întreține conflictul. Această situație este cel mai evidentă în anumite zone ale Africii, un exemplu fiind lupta odioasă pentru diamante dintre guvern și rebeli în Sierra Leone in anii '90, în urma căreia au murit 75.000 de oameni, alți 20.000 au rămas infirmi, 2 milioane de oameni au fost strămutați, iar un mare număr de copii au fost marcați psihologic, fiind nevoiți să ia parte la lupte sau chiar mai rău.

Odată ce violențele s-au declanșat, sînt greu de oprit. Țările decad tot mai mult, fapt ilustrat atît de Congo, cît și de Angola. Congo a fost implicat în conflicte aproape constant, după ce a dobîndit independența. În mod tipic, toate părțile implicate pretind că reprezintă voința și interesele poporului. Conflictul din Sierra Leone a

constituit o excepţie: nu s-a pretins că ar exista motivaţii de ordin superior, a fost vorba doar de lăcomie.

Aşa cum adesea apar conflicte între bogaţi şi săraci, pot exista conflicte şi între regiunile care dispun de resurse şi cele sărace. Acest fapt este adevărat mai ales în ţările în curs de dezvoltare, ale căror graniţe au fost stabilite de fostele puteri coloniale şi care nu au o identitate naţională solidă. Regiunile bogate în resurse - cum ar fi centrele petroliere Ogoniland din Nigeria, sudul şiit şi nordul kurd din Irak - au motivaţii evidente de a încerca să devină independente. Acestea se întreabă de ce ar trebui să-şi împartă bogăţia cu altcineva. Restul ţării este la fel de hotărît să nu cedeze. Provincia congoleză Katanga, bogată în cobalt, cupru, cositor, radiu, uraniu şi diamante, s-a declarat independentă în iunie 1960 şi a fost reanexată de Congo în ianuarie 1963, după lupte grele. Biafra, bogată în petrol, s-a desprins de Nigeria pe 30 mai 1967 şi a fost reanexată pe 15 ianuarie 1970. Bougainville, o insulă mică din zona de coastă a Papua Noua Guinee, care posedă zăcăminte de aur, argint şi cupru, militează pentru independenţă din 1989. Desigur, mişcările de independenţă proclamă scopuri mai nobile şi, deşi conflictul este finanţat de bani proveniţi din resurse, gradul în care lupta are drept motivaţie *numai* resursele nu este întotdeauna clar.

Violenţa care s-a abătut asupra acestor ţări bogate în resurse reprezintă latura extremă a blestemului resurselor. Mai frecvent se întîlnesc instabilitatea economică, corupţia şi dictatori nemiloşi care fură bogăţiile ţării. Deşi ţările bogate în resurse nu au toate dictaturi abuzive, există destule astfel de exemple - de la Mobutu Sese Seko în Congo, Saddam Hussein în Irak şi pînă la Idriss Déby din Ciad. Chiar dacă ţările bogate în resurse nu sînt conduse de dictatori lipsiţi de scrupule, ele manifestă o aversiune evidentă faţă de împărţirea puterii: nici una dintre ţările bogate în petrol din Orientul Mijlociu nu are un regim cît de puţin asemănător democraţiei.

Faptul că atît de multe ţări bogate în resurse nu sînt nici pe departe democratice nu este întîmplător. Bogăţiile stimulează o guvernare nedreaptă. Guvernele care vin la putere punînd mîna pe resurse şi făcînd apel la forţă au un simţ al responsabilităţii diferit faţă de cetăţenii şi resursele ţării lor, în comparaţie cu guvernele alese prin voinţa poporului. Într-o democraţie, liderul rămîne la putere dacă reuşeşte să contribuie la bunăstarea cetăţenilor; democraţiile dau socoteală cetăţenilor. În ţările nedemocratice bogate în resurse, pentru a rămîne la putere, dictatorii fac apel la forţă şi la arme. Achiziţiile de arme sînt finanţate prin controlul veniturilor provenite din petrol şi din alte mărfuri. Există un cerc vicios: din cauza absenţei democraţiei din atît de multe ţări bogate în resurse - şi prin urmare a imposibilităţii de a trage pe cineva la răspundere -, cetăţenii nu dispun de nici o modalitate de a controla delapidarea fondurilor publice şi abuzul de încredere. De obicei, ei nici nu ştiu cît anume din veniturile provenite din resursele naturale revine sau ar trebui să revină guvernului. Este posibil ca ei nici măcar să nu fie conştienţi că banii aceştia le aparţin, aşa cum s-ar întîmpla dacă ar sprijini guvernul prin taxe impuse pe veniturile lor cîştigate prin mari eforturi.

Dinamica politică a ţărilor bogate în resurse generează adesea niveluri mari de inechitate: atît în ţările dezvoltate, cît şi în cele în curs de dezvoltare, cei care deţin controlul asupra resurselor naturale folosesc această bogăţie pentru a-şi menţine

puterea economică şi politică – fapt care include însuşirea unui procent ridicat din zestrea de resurse a ţării. Începînd cu anii '70, elitele din Orientul Mijlociu şi-au făcut simţită prezenţa la Londra şi în alt locuri ; au achiziţionat reşedinţe luxoase, s-au cazat la hoteluri elegante şi au golit magazinele. În anii '90, a venit rîndul ruşilor bogaţi. În prezent, aceştia achiziţionează bunuri imobiliare şi obiecte de lux peste tot în lume.

Acesta este un deznodămînt surprinzător de diferit faţă de ceea ce ar indica teoria economică standard. Unul dintre principalele argumente împotriva creării unei societăţi mai egalitariste este faptul că impozitarea gradată diminuează motivaţia. Dacă îi impozitezi mai drastic pe cei bogaţi, este posibil ca oamenii să nu mai fie motivaţi să muncească la fel de intens sau să economisească la fel de mult, însă dacă bogăţia unei ţări nu provine din munca susţinută sau din economii, ci pur şi simplu din norocul de a avea petrol sau alte zăcăminte minerale, ţara respectivă îşi poate permite un grad mult mai înalt de egalitate : guvernul poate distribui veniturile în mod echitabil, fără a se teme că acest lucru îi va descuraja pe oameni să mai muncească la fel de mult şi să economisească ceea ce cîştigă. Astfel de ţări pot avea un nivel sporit de egalitate, precum şi o eficienţă economică sporită.

Cu toate acestea, deşi ţările bogate în resurse pot (şi aş afirma că trebuie) să aibă un nivel sporit de egalitate, în comparaţie cu alte ţări mai puţin norocoase, lucrurile nu stau aşa. Distribuţia averilor nu este determinată de un echilibru atent al compromisurilor dintre echitate şi eficienţă, nici de referirea la principiile justiţiei sociale, ci mai degrabă este rezultatul puterii pure. Bogăţia generează putere, puterea care îi permite clasei conducătoare să menţină această bogăţie.

Există o diferenţă covîrşitoare între bogăţia care provine din muncă susţinută şi creativitate şi cea care provine din acapararea, într-un mod sau altul, a resurselor naturale ale unei naţiuni. Cea din urmă este extrem de dăunătoare pentru coeziunea naţională. Totodată, subminează încrederea în economia de piaţă – mai ales cînd se bănuieşte că bogăţia este dobîndită într-un mod „ilegitim", prin afaceri clandestine cu guvernul actual sau cu cele precedente. Nu este deloc surprinzător faptul că în aceste ţări apar nemulţumiri.

## Însuşirea avutului public

Prima provocare cu care se confruntă orice ţară bogată în resurse o constituie garantarea faptului că poporul beneficiază de cît mai mult posibil din valoarea resurselor pe care le posedă. Este un lucru mult mai dificil decît ar părea. Chiar şi în ţările cu democraţii stabile şi mature, companiile petroliere, de gaze naturale şi cele miniere sînt angajate într-o luptă continuă pentru a acapara cît mai mult profit pentru ele însele. În acest caz totuşi, lupta are loc sub incidenţa legii, deseori sub forma contribuţiei la campaniile electorale ; după ce sînt aleşi, candidaţii recunoscători adoptă reglementări care le permit susţinătorilor lor să achiziţioneze resurse la cel mai mic preţ posibil, să păstreze o proporţie cît mai mare din veniturile pe care

le acumulează prin taxe speciale şi să achite o fracţiune cît mai mică din costurile daunelor ecologice pe care le produc.

În Statele Unite, resursele minerale sînt puse de obicei la dispoziţia companiilor miniere ; atunci cînd preşedintele Clinton a încercat să scoată la licitaţie resursele şi să le vîndă celui care oferă cel mai mult, a fost împiedicat de presiunile din partea companiilor miniere. În pofida regimului preferenţial deja existent al taxelor plătite de companiile petroliere, de gaze naturale şi cele miniere şi chiar a faptului că preţurile mari ale petrolului au condus la îmbogăţirea acestor companii, preşedintele Bush a susţinut o lege a energiei care prevedea atît de multe subvenţii pentru aceste companii încît senatorul John McCain, un membru al aceluiaşi partid din care face parte şi preşedintele, a numit această lege una care „va satisface pe orice lobby-ist". Conform tuturor estimărilor, sectorul energiei şi al resurselor naturale, care a contribuit cu aproximativ 5 milioane de dolari la campania lui Bush din 2004 şi cu aproape 3 milioane la campania sa din 2000, a obţinut un profit ridicat de pe urma investiţiei sale.

Atunci cînd aceste corporaţii îşi orientează activitatea către ţările în curs de dezvoltare, intră în joc mita evidentă. În lumea extrem de competitivă a afacerilor internaţionale cu petrol, unei companii petroliere îi este mai uşor să aibă profituri mai mari dacă mituieşte funcţionarii guvernamentali să reducă taxele pe care le au de plătit, decît să se dovedească mai eficientă decît toate celelalte companii, achitînd totodată preţul real de pe piaţă. Ceea ce pentru o companie petrolieră este o mită mică reprezintă o sumă extrem de tentantă pentru oficialităţile implicate, care sînt adesea funcţionari civili cu salarii de doar cîteva mii de dolari pe an. Mita subminează procesul democratic, precum şi piaţa. Totuşi, nu mita reprezintă problema reală, chiar dacă este un procedeu dezagreabil, ci rezultatul său : atunci cînd companiile petroliere au de cîştigat, ţara respectivă iese în pierdere.

Prin Legea privind practicile de corupţie în străinătate din 1977, mituirea de către americani a guvernelor străine a devenit un delict. Deşi unele companii mai încearcă să o evite, multe dintre ele şi-au propus să o respecte - deşi, reclamă ele, acest fapt generează un dezavantaj competitiv faţă de corporaţiile cu sediul în alte părţi ale lumii. Reclamaţiile au determinat guvernul SUA să încerce să convingă alte ţări să instituie prevederi asemănătoare. La întrunirea ministerială a Organizaţiei pentru Cooperare şi Dezvoltare Economică (OECD) din 1996 de la Paris (la care am participat în calitate de reprezentant al SUA), am făcut progrese mari propunînd un acord - după ce ne-am confruntat cu opoziţia extrem de fermă a cîtorva ţări în care mita era acceptată drept o modalitate de a face afaceri. În acel moment, mita nu avea doar un statut legal, ci beneficia şi de reduceri de taxe într-un număr mare de ţări (Franţa, Elveţia, Luxemburg, Austria, Belgia, Japonia şi Olanda) ; de fapt, guvernul achita o parte însemnată a mitei. Am fost şocat să văd guvernele luînd poziţie în apărarea sistemului actual de mituire (folosind o exprimare extrem de voalată). În prezent există o convenţie OECD privitoare la mită, însă aplicarea sa este dificilă şi incompletă. Începînd cu decembrie 2005, a existat o singură acuzaţie în afara Statelor Unite, bazată pe legislaţia naţională adoptată pentru a implementa convenţia[6].

Desigur, firmele nu oferă neapărat mita ele însele; ele au un „intermediar", care primeşte destui bani pentru a „intermedia" afacerea. Firmele nu ştiu şi nici nu vor să ştie ce anume face acesta, cum anume „intermediază". Probabil că ştiu că dacă îl plătesc pe intermediar cu milioane de dolari, nu achită doar o simplă consultanţă. Desigur, ceea ce cumpără ele este lipsa de răspundere, care le permite să susţină că nu ştiu că banii reprezentau de fapt mita. Un caz recent renumit este cel al lui James Giffen care, în anii '90, în timp ce lucra în Kazahstan pentru compania Mobil, a facilitat direcţionarea a 78 de milioane de dolari către guvern, obţinînd pentru companie un procent de 25% din cîmpul petrolier Tengiz[7].

În acelaşi timp, companiile multinaţionale cu sediul în afara ţărilor care au aderat la OECD operează fără a respecta limitările impuse de OECD. Companiile petroliere din Malaysia, Rusia, India şi China, printre altele, au devenit active la nivel global. Acestea nu respectă prevederile OECD care interzic mita, şi atît timp cît vor exista companii care dau mită, celelalte vor fi nevoite să găsească modalităţi de a intra în competiţie cu ele. Întreaga piaţă este contaminată.

Indiferent de acordul semnat, corporaţiile sînt tentate să înşele – să plătească mai puţin decît trebuie – pentru că astfel pot obţine profituri extrem de mari. În anii '80 am lucrat la un caz de înşelăciune în care erau implicate marile companii petroliere din Alaska. Acest stat bogat în petrol avea contracte de închiriere care în general îi garantau cel puţin 12,5% din veniturile brute, din care se scădeau costurile de transport ale petrolului din regiunea îndepărtată a Golfului Prudhoe, situat la Cercul Polar. Prin supraestimarea costurilor cu doar cîţiva penny pe galon – şi înmulţind aceşti penny cu sute de milioane de galoane – companiile petroliere îşi puteau spori extrem de mult profiturile, tentaţie căreia nu au putut să-i reziste[8].

Deseori, exploatarea ţărilor în curs de dezvoltare de către companiile miniere şi petroliere este perfect legală. Majoritatea ţărilor în curs de dezvoltare nu sînt pregătite să ia parte la negocierile sofisticate care reprezintă capitalul de bază al companiilor multinaţionale. Este posibil ca ele să nu înţeleagă toate implicaţiile fiecărei clauze a contractului. Li se va spune că o anumită clauză este standard, ceea ce poate fi adevărat: companiile petroliere se pot asocia, negociind contracte în avantajul lor şi în dezavantajul ţărilor de la care obţin petrolul. De exemplu, guvernele au regîndit modul în care să vîndă spaţiul de emisie (pentru telefoanele celulare, televiziune şi radio), apelînd la licitaţii care le sporesc foarte mult profiturile, însă în domeniul resurselor naturale industria a prevenit apariţia unor reforme asemănătoare, mai ales în ţările în curs de dezvoltare. Avocatul Jenik Radon, profesor asistent la Universitatea Columbia, îşi aminteşte că atunci cînd a reprezentat naţiunea Georgiei la negocierile cu un consorţiu de companii petroliere condus de BP (British Petroleum), a fost uluit de cererile emise de acesta. Printre altele, voiau să facă Georgia responsabilă cu plata a miliarde de dolari, dacă ar fi intervenit amînări de ordin restrictiv. Concomitent, doreau ca toate riscurile de daune ecologice să fie suportate de ţara respectivă şi nu de BP. În multe cazuri care implică gazele naturale, companiile solicită contracte de tipul „take-or-pay", care au rolul de a transfera riscul comercial obişnuit al afacerii – dimensiunea cererii de gaze – asupra guvernului. Guvernul ţărilor în curs

de dezvoltare este obligat să plătească o cantitate fixă de gaze, indiferent dacă există sau nu clienți pentru aceasta.

Mita, înșelăciunea și negocierile lipsite de fairplay – toate acestea diminuează profiturile care le revin de drept țărilor în curs de dezvoltare. Acestea obțin mai puțin decît ar trebui, iar companiile obțin mai mult. În cadrul unei piețe competitive, companiile miniere și petroliere ar trebui doar să-și recupereze capitalul, iar profitul să revină țării care deține resursele. Economiștii numesc valoarea resursei care depășește costul exploatării drept „renta" resursei naturale. În cadrul unei piețe competitive, companiile petroliere ar trebui să fie remunerate pentru serviciile lor de exploatare și marketing, și nimic mai mult; întreaga „rentă" a resursei naturale aparține țării respective. Aceasta înseamnă că dacă prețul petrolului crește, atunci – deoarece costurile de extragere rămîne aceleași – profitul suplimentar ar trebui să revină țării, fapt important mai ales atunci cînd prețul petrolului crește de trei sau patru ori – cum s-a întîmplat în anii '70 și apoi din nou în 2004 și 2005. După ce prețul petrolului a crescut enorm în anii '70, Statele Unite au impus companiilor petroliere o taxă pe profiturile excepționale. Faptul că un contract obișnuit le permite companiilor petroliere să fie singurul beneficiar al profiturilor excepționale sugerează că elaborarea acestui tip de contract are unele neajunsuri[9].

Companiile petroliere, de gaze și cele miniere urmăresc prin strategiile lor ca guvernul să obțină cît mai puțin posibil – în timp ce, concomitent, ajută guvernul să găsească argumente care să explice de ce este bine sau chiar necesar să primească atît de puțin. Companiile pot susține că dezvoltarea regiunii aduce mari avantaje sociale, astfel că ea ar trebui încurajată. Cedarea resurselor, afirmă ele, face posibil acest lucru. De fapt, cedarea resurselor înseamnă pur și simplu că guvernul dispune de mai puțini bani pentru a susține financiar infrastructura, școlile și alte facilități absolut necesare pentru dezvoltarea regiunii. Înființarea unei mine poate fi costisitoare, însă aceasta înseamnă doar că guvernul va primi mai puțini bani prin licitația competitivă decît în cazul în care mina ar fi fost mai puțin costisitoare. De prea multe ori, pentru țara respectivă, singurul avantaj legat de mină constă în puținele locuri de muncă pe care le creează, iar daunele ecologice create prin exploatare pot duce la dispariția unor locuri de muncă în alte locuri (de exemplu, în domeniul pescuitului, dacă se diminuează captura în apele poluate) și, uneori, în viitor, pot cauza costuri bugetare imense, guvernul fiind silit să suporte cheltuielile de ecologizare.

Lupta pentru ca o țară să obțină întreaga valoare a resurselor sale este foarte intensă în cazul vînzării către sectorul privat a resurselor naturale aflate în proprietatea guvernului. Ori de cîte ori guvernul obține mai puțin decît valoarea reală a resurselor, țara este înșelată; are loc un simplu transfer al bogăției de la cetățeni ca întreg către oricine obține resursele la „reduceri"[10]. Uneori, averea statului ajunge la persoane din interiorul țării, mai degrabă decît la o corporație multinațională; totuși, se pierd sume care ar fi trebuit să-i aparțină națiunii ca întreg.

Înainte de privatizare, atunci cînd cîmpul petrolifer (sau o altă resursă) se află încă în posesia guvernului, sumele pe care le pot delapida funcționarii publici sînt limitate de vînzările curente de petrol. Odată cu privatizarea, devine disponibilă pentru delapidare valoarea viitoare a resurselor, iar miza crește enorm. Dacă vînd o

companie întreagă la un preţ mai mic decît valoarea reală de pe piaţă şi dacă obţin o recompensă pentru cadoul pe care i l-au făcut cumpărătorului, funcţionarii publici pot, de fapt, să obţină un procent din toate vînzările viitoare, în loc să le permită succesorilor lor să profite la rîndul lor de acestea. Într-adevăr, în unele zone ale lumii, privatizarea a fost numită „mituizare". Guvernele au devenit experte în a menţine aparenţele unei privatizări corecte, efectuînd vînzările prin licitaţii, însă ele fac o preselecţie a ofertanţilor – iar oricine ar putea periclita vînzarea planificată la un preţ redus către favoritul guvernului este descalificat. Pot afirma că oferta nedorită a fost depusă prea tîrziu, că ofertantul nu a dovedit o acoperire financiară corespunzătoare şi aşa mai departe.

Chiar şi în absenţa unei corupţii evidente, presiunea din partea FMI în vederea unei privatizări rapide a condus la venituri mult mai mici ale guvernelor. (Ţările în curs de dezvoltare ar face orice pentru a satisface FMI – nu numai pentru că FMI poate să pună capăt împrumuturilor acordate, dacă nu este mulţumit, ci şi pentru că, drept consecinţă, şi alţii ar putea stopa împrumuturile.) Deoarece fiecare ofertant crede că licitaţia va fi mai puţin dură, licitează mai puţin agresiv, iar guvernul sfîrşeşte prin a accepta o ofertă întristător de inadecvată. Desigur, problemele se amplifică în situaţiile – deloc rare – în care numărul ofertanţilor este foarte mic (unul, doi sau trei) şi în care pot interveni înţelegeri secrete sau făţişe[11].

Argumentul pentru privatizare constă în faptul că sectorul privat este mai eficient decît cel public. Această opinie este generată în egală măsură atît de ideologie, cît şi de analize amănunţite – există multe exemple de companii petroliere şi miniere de stat foarte eficiente (şi exemple de companii private ineficiente). Ineficienţa anumitor întreprinderi de stat se datorează lipsei de investiţii determinată de insistenţa FMI de a trata datoria întreprinderilor de stat ca pe orice alt tip de datorie a guvernului ; de obicei, o companie privată apelează la împrumuturi pentru a-şi finanţa investiţiile, însă întreprinderilor de stat din ţările în curs de dezvoltare le este pur şi simplu interzis să procedeze astfel[12].

Totuşi, eficienţa nu înseamnă totul. Chiar dacă sectorul privat ar fi mai eficient, este la fel de important şi cît anume primesc cetăţenii de pe urma resurselor lor. De obicei, cînd are loc privatizarea, ţările primesc întîi un avans, iar apoi, pe măsură ce resursele sînt extrase şi vîndute, primesc contravaloarea dreptului de exploatare. Privatizările defectuoase au drept consecinţă faptul că guvernul primeşte prea puţini bani atît înainte, cît şi pe parcursul procesului. Petronas, compania petrolieră de stat din Malaysia, a intrat pe piaţa globală, iar fostul prim-ministru al Malaysiei, Dr. Mahathir bin Mohamad, afirmă că ţara sa primeşte un procent mai mare din valoarea resurselor sale, în comparaţie cu alte ţări care au trecut printr-un proces de privatizare, şi un procent mai mare decît ar fi primit în cazul privatizării[13]. Chile a privatizat aproximativ jumătate din minele sale de cupru, şi totuşi minele aflate în proprietatea statului sînt la fel de eficiente – iar datorită faptului că profiturile minelor private pleacă în afara ţării, minele de cupru deţinute de guvern contribuie la sporirea veniturilor publice[14].

Rusia este un exemplu dramatic de privatizare care a luat un curs greşit. După căderea comunismului şi decăderea unui stat eficient, Rusia, cîndva cea de-a doua

supraputere mondială, a devenit din ce în ce mai dependentă de resursele sale naturale - conform unor estimări, aproximativ 70% din PIB-ul său din ultimii ani se bazează pe resursele naturale. Boris Elțîn a avut nevoie de ajutor pentru a fi reales în 1996, iar un grup mic de oligarhi avea această capacitate din punct de vedere organizațional (și financiar) - în schimbul deținerii controlului asupra vastelor resurse naturale ale țării. Evenimentele decisive au avut loc în anii 1995-1996, în cadrul unei vînzări numite de Chrystia Freeland, editor al ziarului *Financial Times*, drept „vînzarea secolului"[15]. Au avut loc licitații, însă acestea au fost fraudate. În consecință, oligarhii au obținut în mod legal acces la vastele resurse naturale ale țării, contra unui preț modic. Conform opiniei unor înalți demnitari, suma „delapidată" depășește o mie de miliarde de dolari.

Mai tîrziu, cînd Vladimir Putin i-a luat locul lui Elțîn, acesta a înțeles că o asemenea concentrare a bogățiilor constituia o amenințare atît la adresa sa, cît și a democrației ruse, în stadiul în care se afla aceasta. Avînd în vedere faptul că în primii ani ai tranziției puțini dintre oligarhii respectivi își plătiseră taxele pe care le datorau statului, lui Putin nu i-a fost greu să-și dea seama cum să utilizeze puterea statului - respectînd regulile jocului - pentru a redobîndi o parte importantă din resurse. În cazul celei mai mari companii petroliere din Rusia, Yukos, a reușit acest lucru - chiar dacă Mihail Hodorovski, care obținuse controlul asupra acesteia, s-a folosit de averea sa imensă pentru a lansa o campanie globală de relații publice (căreia i s-au alăturat multe guverne occidentale, printre care și administrația Bush), militînd împotriva persecuției sale selective. Deși a fost greu de stabilit ce rol a jucat opoziția politică a lui Hodorovski în persecuția sa, sprijinitorii săi au părut să susțină faptul că este permis să apelezi la lege pentru a fura bunuri publice, însă legea nu trebuie aplicată pentru a redobîndi ceea ce aparține legal cuiva.

Privatizarea Rusiei a evidențiat o problemă endemică mondială. În cazul Rusiei, rușii au furat banii propriei țări; în majoritatea celorlalte cazuri, resursele sînt exploatate de către străini, fapt care nu face decît să agraveze tensiunile. Această problemă a dus la răsturnarea unor guverne, precum în Bolivia, iar indignarea publică a fost direcționată în sprijinul celor care promiteau un aranjament mai bun, ca în cazul lui Chavez, în Venezuela. Cetățenii de rînd văd că venezuelenii bogați și companiile străine profită de bogățiile lor, însă nimic din acestea nu pare să ajungă și la ei. Abilitatea lui Chavez de a renegocia contracte vechi, de a obține termeni mai buni în favoarea țării sale pur și simplu consolidează opinia conform căreia, în trecut, venezuelenii au fost înșelați. Botswana reprezintă un alt exemplu concludent. Țara a reușit să renegocieze contractul cu cartelul diamantelor, De Beers, asigurîndu-se că obține un profit maxim de pe urma resurselor sale - sau, cel puțin, un profit superior; cota sa din afacere a crescut de la 15% la 50%. În absența acelei negocieri, probabil că Botswana nu ar fi reușit să se bucure de succesul său economic remarcabil înregistrat după obținerea independenței.

În concluzie, mult prea adesea o țară înregistrează o pierdere dublă - în primul rînd ca urmare a unui contract inechitabil sau a privatizării, iar în al doilea rînd ca urmare a instabilității politice și a opoziției comunității internaționale a investitorilor, atunci cînd încearcă să repună lucrurile la punct.

## Utilizarea corectă a banilor

Obținerea unui procent echitabil din valoarea resurselor naturale pe care le dețin reprezintă prima îndatorire cu care se confruntă țările în curs de dezvoltare. Următoarea provocare constă în utilizarea corectă a banilor. În 1970, saudiții din Londra care au pus mîna pe proprietăți scumpe și au făcut cumpărături extravagante au oferit una dintre cele mai ostentative ilustrări a ceea ce nu trebuie făcut cu averile proaspăt dobîndite. Desigur, poporul Arabiei Saudite ar fi fost mult mai prosper dacă un procent mai mare din banii rezultați din petrol ar fi fost cheltuit în vederea dezvoltării și nu pe proprietăți la Londra sau pe arme - începînd cu 1988, cheltuielile militare saudite au totalizat mai puțin de 10% din PIB doar de trei ori (Statele Unite, ale căror cheltuieli pentru apărare sînt egale cu totalul cheltuielilor pentru apărare ale restului lumii, cheltuiesc doar 3-4% din PIB). Atunci cînd țările petroliere fac investiții, deseori nu fac alegeri bune. În mod frecvent, profiturile s-au dovedit incredibil de mici. Venezuela și Arabia Saudită ar fi cîștigat mai mult dacă și-ar fi investit banii la bursa din Londra sau din New York.

Guvernele bogate în resurse au tendința de a fi risipitoare. Banii lesne cîștigați se cheltuiesc ușor. Desigur, toate guvernele se confruntă cu probleme legate de cheltuirea eficace a banilor. Cheltuielile inutile - bani risipiți pe proiecte care au o valoare mică, în afară de satisfacerea alegătorilor - reprezintă o caracteristică a multor democrații, dacă nu a majorității acestora. Forțele politice sînt la fel de prezente în țările în curs de dezvoltare ca și în cele dezvoltate - însă țările în curs de dezvoltare pur și simplu nu-și pot permite să risipească banii.

Problema utilizării corecte a banilor se asociază cu imposibilitatea de a estima profiturile. Prețurile resurselor oscilează foarte mult. De exemplu, prețurile petrolului au crescut de la 18 dolari barilul la sfîrșitul lui 2001 la peste 70 de dolari barilul în 2006. Din 2003 și pînă în 2005, prețul cuprului a crescut cu 98%, iar cel al cositorului cu 55%. Acest fapt creează în economie un model de tipul „avînt și prăbușire": atunci cînd prețurile sînt ridicate, țara se avîntă în cheltuieli, fără a anticipa scăderea prețurilor dincolo de limită. În momentul în care prețurile scad - așa cum se întîmplă în mod repetat - survin falimente și crize economice. Avîntul economic este deseori însoțit de un avînt în domeniul imobiliar, băncile acordă împrumuturi cu ușurință, avînd încredere în valoarea ridicată a garanțiilor imobiliare pe care le solicită. Atunci cînd prăbușirea prețurilor resurselor este însoțită de prăbușirea prețurilor în domeniul imobiliar, sistemul bancar are de suferit, iar băncile sînt nevoite să limiteze împrumuturile, contribuind la intensificarea recesiunii economice. Chiar și țările dezvoltate obișnuite întîmpină dificultăți în gestionarea unei economii de piață într-un mod stabil - încă de la începuturile sale, capitalismul a fost marcat de recesiuni și depresiuni economice. Managementul economiilor bogate în resurse este dificil, din cauza variabilității sporite a veniturilor provenite din exporturi, însă sarcina de a gestiona țările fragile în curs de dezvoltare, dar bogate în resurse, este cu adevărat descurajantă.

Țările în curs de dezvoltare nu posedă capacitatea de a înfrunta oscilațiile veniturilor provenite din exporturi la fel de bine ca țările dezvoltate. Ele nu au elementele stabilizatoare inerente acestora din urmă – sistemele de impozitare progresivă, ajutoare de șomaj și programe sociale care introduc mai mulți bani în economie atunci cînd aceasta are de suferit. Indivizii nu au economii pe care să se poată baza. Deseori, băncile nu dispun de suficient capital sau nu funcționează la fel de bine, astfel încît sînt mai vulnerabile la faliment.

Bancherii internaționali sînt întotdeauna dispuși să acorde împrumuturi țărilor bogate în resurse atunci cînd prețul resurselor acestora este ridicat, iar elitei conducătoare îi este greu să refuze ofertele, fapt ce determină înrăutățirea situației. Astfel se explică fenomenul curios al cîtorva țări cu datorii foarte mari, care întîmpină dificultăți legate de achitarea datoriilor, deși sînt bogate în petrol, ca de exemplu Indonezia și Nigeria. Chiar dacă proiectele susținute de bănci lasă de dorit, un avînt în domeniul construcțiilor îi liniștește pe cetățeni – și în special pe antreprenorii din construcții ; problema achitării datoriilor este amînată pentru o dată ulterioară[16]. Atunci cînd prețurile resurselor scad, desigur că bancherii vor să-și recupereze banii – exact în momentul în care țara are mai multă nevoie de ei. „Avîntul și prăbușirea" împrumuturilor amplifică nesiguranța economică indusă de avîntul și prăbușirea prețurilor.

În unele cazuri, cînd țările înțeleg ce anume trebuie făcut pentru a stabiliza economia – și chiar posedă resursele care le permit să acționeze –, FMI le silește să adopte strategii care de fapt agravează declinul economic. Am observat într-un mod foarte clar acest fenomen în Ecuador și Bolivia, în recesiunile și depresiunile care au marcat sfîrșitul anilor '90. Timp de șaptezeci și cinci de ani, recomandarea standard pentru o economie care se confruntă cu recesiunea a constat într-o politică fiscală expansivă – investiția banilor în educație și în special în infrastructură, oricum extrem de necesare pentru dezvoltare. De obicei, țările în curs de dezvoltare întîmpină dificultăți legate de finanțarea stimulilor necesari, însă Ecuador și Bolivia au avut noroc – dispuneau de resurse masive de petrol și de gaze naturale care urmau să devină disponibile în scurt timp și pe care le-ar fi putut folosi drept garanții pentru împrumuturi. Bolivienii și ecuadorienii au susținut – pe bună dreptate, în opinia mea – că profitul de pe urma investiției în recesiune este cu mult mai mare decît ar fi atunci cînd condițiile globale ar reveni la nivelurile normale, iar numărul șomerilor din economia lor s-ar reduce aproape complet. Pe lîngă profitul direct, s-ar înregistra un efect multiplicator, deoarece sumele investite ar stimula întreaga economie, care a fost marcată de o acută lipsă de exploatare a capacității productive, și ar contribui la eradicarea șomajului. Cheltuirea banilor, avînd resursele naturale drept garanție a împrumuturilor, era bine justificată din punct de vedere economic, însă FMI, mereu preocupat de cheltuielile exagerate ale guvernelor, a făcut presiuni asupra Ecuadorului și Boliviei să adopte un parcurs destul de diferit. Nu numai că FMI nu a dorit ca aceste țări să-și stimuleze economiile prin creșterea cheltuielilor, dar chiar a cerut reducerea acestora cu scopul de a compensa scăderea pe perioada recesiunii a veniturilor provenite din taxe. Aceste țări din Anzi au văzut că nu au nici o șansă ; au cedat presiunilor din partea FMI, iar strategiile au agravat într-adevăr declinul.

FMI a generat probleme chiar şi în cazul uneia dintre economiile cel mai bine gestionate din lume, cea din Chile, atunci cînd aceasta a intrat în declin, împreună cu restul Americii Latine, la sfîrşitul anilor '90. Guvernul luase în serios principiile legate de gestionarea atentă a resurselor, iar în 1985 înfiinţase un fond de stabilizare. În perioada în care lucrurile mergeau bine, iar preţul cuprului era ridicat, au depus bani în fond, aceştia urmînd a fi folosiţi în momente dificile. Totuşi, atunci cînd au avut nevoie să cheltuiască bani din fondul de stabilizare, FMI-ul le-a spus să nu facă acest lucru[17]. Chile nu dorea decît să cheltuiască banii pe care îi pusese deoparte pentru vremuri grele. Acestea apăruseră, însă FMI a insistat că va trata cheltuielile din fondul de stabilizare ca pe orice alt tip de deficit bugetar. Pe bună dreptate, Chile a pus întrebarea : de ce să ai un fond de stabilizare, dacă nu poţi să cheltuieşti banii respectivi atunci cînd economia are nevoie de stabilizare? Întrebarea nu a primit răspuns, însă Chile s-a temut să ignore pur şi simplu FMI-ul. Chiar dacă nu primea împrumuturi din partea FMI, a estimat că pieţele financiare ar reacţiona faţă de criticile FMI prin mărirea dobînzilor la împrumuturile sale. Deoarece Chile a aplicat o strategie mai puţin expansivă decît în cazul în care FMI ar fi încurajat cheltuirea banilor din fondul de stabilizare – cheltuieli care ar fi putut fi suportate foarte bine –, a trecut printr-o perioadă mai accentuată de stagnare a dezvoltării decît dacă ar fi procedat altfel.

### *Boala olandeză*

Două dintre cele mai mari provocări cu care se confruntă ţările bogate în resurse sînt cheltuirea corectă a banilor şi cheltuirea la momentul potrivit. Există şi o a treia problemă, observată mai întîi în anii '70 şi la începutul anilor '80, după descoperirea petrolului din Marea Nordului ; în timp ce se bucurau de acest evident noroc, olandezii au observat că restul economiei stagnase. Iată o economie dezvoltată, care funcţiona bine şi care brusc se confrunta cu mari probleme legate de şomaj, deoarece firmele sale nu au făcut faţă competiţiei. Motivul a fost faptul că afluxul de dolari din plăţile pentru petrolul şi gazele naturale din Marea Nordului a determinat o rată de schimb ridicată ; la această rată ridicată de schimb, exportatorii olandezi nu au putut să-şi vîndă produsele în afară, iar firmelor din ţară le-a fost greu să concureze cu importurile.

Problema, cunoscută sub numele de boala olandeză, în amintirea ţării unde a fost analizată prima oară, a afectat ţări bogate în resurse din toată lumea, deoarece acestea îşi vînd resursele şi convertesc dolarii pe care îi cîştigă în monedă locală. Pe măsură ce moneda locală se apreciază, exportul altor produse devine dificil. Creşterea sectorului care nu depinde de resurse stagnează. Rata şomajului creşte, deoarece sectorul resurselor are de obicei destul de puţini angajaţi. Înainte de boomul petrolier de acum trei sau patru decenii, Nigeria era un mare exportator de produse agricole. În prezent, este un mare importator. Înainte ca Venezuela să devină un mare exportator de petrol, era un mare exportator de ciocolată de calitate superioară (continuă să producă şi în prezent ciocolată). În ambele cazuri, ca şi în Olanda, resursele naturale în cantităţi mari au avut un efect anormal, dăunător restului economiei.

Este posibil ca boala olandeză să nu poată fi evitată complet, însă amplitudinea sa poate fi redusă. După cum am observat, problema provine de la convertirea valutei străine în moneda națională, fapt care contribuie la creșterea valorii acesteia. Reducerea sumelor de valută convertite determină micșorarea gradului de apreciere a ratei de schimb ; aceasta înseamnă că o țară trebuie să cheltuiască o parte din banii proveniți din resurse pe importuri și să păstreze o altă parte în afara țării.

Astfel, boala olandeză oferă un alt argument în favoarea fondurilor de stabilizare, prin care o țară poate economisi bani atunci cînd prețurile sînt ridicate, iar economia are o perioadă de avînt, bani care apoi pot fi cheltuiți atunci cînd economia cunoaște o recesiune. Azerbaidjanul a început să adune bani într-un astfel de fond în 2001 ; pînă la finalul lui 2003, fuseseră investiți peste 800 de milioane de dolari din veniturile sale provenite din petrol[18]. Investițiile făcute în străinătate au adus economiei un profit dublu : există un profit direct, iar prin reducerea gradului de apreciere a monedei naționale, se sprijină apariția unor noi locuri de muncă și dezvoltarea.

Totuși, deși aceste strategii pot fi benefice din punct de vedere economic, ele sînt dificil de implementat în țările democratice sărace. Oamenii săraci din țările în curs de dezvoltare nu pot înțelege de ce guvernul lor ar dori să investească puținele resurse în afara țării, cînd țara are o nevoie atît de mare de bani. Ei nu reușesc să înțeleagă faptul că dacă banii proveniți din petrol ar putea fi folosiți, de exemplu, la construirea unei școli locale, creînd astfel locuri de muncă, atunci și mai multe locuri de muncă ar dispărea într-un alt segment al economiei, ca urmare a aprecierii monedei naționale – boala olandeză. Lecția este simplă : țările trebuie să-și finanțeze cheltuielile locale – de exemplu, cele pentru profesori sau lucrătorii din domeniul construcției drumurilor – din veniturile obținute pe plan local, de exemplu prin intermediul taxelor, economisind dolarii cîștigați din vînzarea resurselor naturale în vederea cumpărării bunurilor de import necesare sau pentru utilizări viitoare. Desigur, în acest mod guvernul este nevoit să mărească taxele, pentru a-și finanța cheltuielile de ordin intern. Problema este că nici unui guvern nu-i place să mărească taxele, iar în țările cu o rată ridicată a șomajului există presiuni politice enorme în vederea cheltuirii pe plan intern și în totalitate a banilor proveniți din petrol.

## Mecanismele globalizării : blestemul resurselor poate fi evitat

Blestemul resurselor naturale nu este o consecință a sorții, ci o opțiune. În prezent, exploatarea resurselor naturale constituie o componentă importantă a globalizării, iar din unele puncte de vedere eșecurile țărilor în curs de dezvoltare bogate în resurse sînt reprezentative pentru eșecurile globalizării. Occidentul depinde foarte mult de resursele naturale pe care le primește de la țările în curs de dezvoltare, iar motivațiile proprii, de moment – și, mai ales, interesele industriilor extractive –, nu coincid întotdeauna cu bunăstarea țărilor în curs de dezvoltare. Totuși, pentru ca globalizarea să dea rezultate bune pe termen lung, țările în curs de dezvoltare – și cetățenii lor –

trebuie să beneficieze de condiţii mai avantajoase. Din fericire, există şi succese care ne îndreptăţesc să fim optimişti cu privire la buna funcţionare a globalizării.

Dintre ţările dezvoltate, Norvegia se remarcă drept un model al practicilor corecte. Aproximativ 20% din PIB provine din petrol, iar 45% din exporturi. Compania petrolieră de stat (parţial privatizată recent) este eficientă; mai important, ţara a recunoscut că posedă resurse limitate - se estimează că petrolul şi gazele sale naturale se vor epuiza în şaptezeci de ani - şi a pus deoparte o mare parte din venituri, într-un fond de stabilizare de 150 de miliarde de dolari, care constituie în prezent aproximativ 50% din PIB-ul ţării[19].

Botswana, deşi a fost supusă recent ravagiilor SIDA, reprezintă una dintre puţinele poveşti de succes din rîndul ţărilor în curs de dezvoltare, în special sub aspectul modului în care şi-a gestionat resursele de diamante. În ultimii treizeci de ani, economia ţării s-a dezvoltat cu o medie de 9 procente, rivalizînd cu „tigrii" din estul Asiei. Acest lucru a fost realizat sub un guvern democratic, care s-a dedicat atingerii unui consens în rîndul populaţiei cu privire la strategiile necesare pentru succesul dezvoltării, printre acestea numărîndu-se utilizarea unui fond de stabilizare, pentru a face faţă consecinţelor instabilităţii preţului diamantelor. O altă ţară bogată în resurse care şi-a folosit această zestre naturală ca punct de plecare pentru a se alătura grupului noilor ţări industrializate este Malaysia.

Principala responsabilitate pentru obţinerea unui profit cît mai mare de pe urma resurselor naturale şi pentru buna utilizare a acestora depinde de ţările respective. Prima lor prioritate ar trebui să fie înfiinţarea unor instituţii care să reducă aria corupţiei şi care să aibă grijă ca banii proveniţi din petrol şi din alte resurse naturale să fie investiţi, şi într-un mod avantajos. E de dorit ca investiţiile respective să fie reglementate prin prevederi stricte şi rapide - un anumit procent să fie dedicat cheltuielilor din domeniul sănătăţii, un alt procent educaţiei, iar un altul infrastructurii. Trebuie instituite proceduri în vederea unor evaluări independente a profiturilor de pe urma investiţiilor. Fondurile de stabilizare sînt esenţiale, însă trebuie să i se permită guvernului să le utilizeze în circumstanţe adecvate - şi în special în vederea stabilizării economiei. Cel mai important, ţările în curs de dezvoltare trebuie să-şi considere resursele naturale drept o zestre ai cărei custozi, guvernul şi generaţia actuală, o păstrează pentru generaţiile viitoare.

Totuşi comunitatea internaţională poate face mai mult decît să ţină prelegeri cucernice despre ceea ce ar putea şi ar trebui să facă ţările în curs de dezvoltare pentru a obţine mai mult din resursele lor şi pentru a le utiliza mai bine. Mai eficient ar fi ca guvernele ţărilor dezvoltate să propună modele, să ofere sfaturi şi asistenţă astfel încît să influenţeze motivaţiile şi oportunităţile şi să facă tot ceea ce le stă în putinţă pentru a limita presiunile enorme ale corupţiei din partea ţărilor dezvoltate.

### *Corupţie şi conflict*

Forţele politice din ţările în curs de dezvoltare care contribuie la perpetuarea corupţiei şi la consolidarea unor elite care se folosesc de bogăţia de resurse naturale pentru a-şi spori propria avuţie nu vor dispărea pur şi simplu dacă se evidenţiază consecinţele

acţiunilor lor sau absenţa fundamentelor lor morale. Acestea ascultă prelegerile ţinute de Occident, însă văd cum lună de lună companiile petroliere occidentale trimit cecuri pentru a susţine regimuri represive - de exemplu, în Sudan şi Ciad - şi cum guvernele occidentale furnizează arme care contribuie la perpetuarea represiunii. În mod firesc, acest fapt pune sub semnul întrebării priorităţile occidentale: domnia banilor este supremă. Desigur, această aparentă lipsă de dedicare faţă de democraţie este consolidată de evenimente precum violarea drepturilor elementare ale omului în Golful Guantánamo şi la Abu Ghraib. Atunci cînd unul dintre prim-miniştrii mai puţin democraţi ai uneia dintre ţările în curs de dezvoltare a fost întrebat despre ceea ce avem de învăţat după evenimentele de la 11 septembrie, răspunsul său imediat a fost importanţa dreptului de a reţine oameni în arest fără un proces.

Acestea nu sînt singurele scandaluri făcute publice în care guvernele occidentale au constituit un exemplu negativ. Politica Statelor Unite cu privire la resursele naturale - cedarea drepturilor asupra mineralelor şi deţinerea controlului de către anumite interese - reprezintă un model care nu trebuie urmat. Discreţia cu care administraţia Bush şi-a formulat politica energetică - refuzînd să divulge pînă şi numele reprezentanţilor industriei care au luat parte - constituie la rîndul ei un model descurajant. Argumentele lui Bush privitoare la privilegiile executive sînt apreciate de cei care încearcă să-şi menţină acţiunile secrete - fie pentru profitul propriu, al apropiaţilor lor sau al unui cerc mai larg de prieteni care i-au ajutat să rămînă la putere.

Transparenţa este recunoscută de mult timp drept unul dintre cele mai puternice mijloace de combatere a corupţiei, conform proverbului „Soarele este cel mai puternic antiseptic". Pentru ca cetăţenii să poată controla corupţia, ei trebuie să ştie ce se întîmplă. Legile privitoare la libertatea accesului cetăţenilor la informaţii (ca de exemplu Freedom of Information Act din America şi Marea Britanie) sînt necesare pentru a promova atît democraţia veritabilă, cît şi responsabilitatea. De exemplu, unul dintre principalele scopuri ale Iniţiativei pentru Dialog Politic, fondată de autor la Universitatea Columbia pentru a facilita înţelegerea strategiilor care influenţează dezvoltarea, este adoptarea unor astfel de legi în ţările în curs de dezvoltare. Acesta a înregistrat un succes considerabil, care a culminat printr-o conferinţă globală organizată în colaborare cu guvernul mexican, care a adoptat recent o astfel de lege, însoţită de o legislaţie corespunzătoare în majoritatea statelor mexicane. Thailanda a „sanctificat" în constituţia sa dreptul cetăţenilor de a avea acces la informaţii. În fiecare ţară, dacă sînt făcute publice toate informaţiile privitoare la cît de mult vinde ţara respectivă şi ce anume primeşte în schimbul resurselor sale naturale, cetăţenii pot estima mai bine dacă ţara beneficiază de întreaga contravaloare a resurselor sale sau dacă este cumva înşelată.

Uneori, guvernele pretind că nu pot dezvălui informaţii, pentru că acest fapt ar viola confidenţialitatea afacerilor. De obicei, astfel de afirmaţii nu sînt decît o scuză, o mască în spatele căreia funcţionarii publici şi compania îşi pot continua practicile corupte. Guvernul *poate* stabili regulile şi există suficiente companii oneste dispuse să respecte regulile transparenţei. Dreptul cetăţenilor de a avea acces la informaţii ar trebui să surclaseze orice pretenţie de confidenţialitate a afacerilor.

Țările industrializate avansate, deși le critică pe cele în curs de dezvoltare pentru nivelul lor de corupție, nu înțeleg rolul pe care îl pot juca uneori indicațiile lor – și chiar strategiile pe care le impun țărilor în curs de dezvoltare – în mod neintenționat, în slăbirea forțelor necesare instituirii unei supremații a legii. Strategiile politice pot modela sau cel puțin pot influența procesele politice. De exemplu, probabilitatea ca o țară să devină un stat de drept depinde, într-o anumită măsură, de intensitatea cu care se dorește acest lucru – de sprijinul politic, în special din partea elitei bogate. În Rusia însă, cei care și-au fondat averile pe privatizările ilegale nu au fost prea interesați să impună o supremație a legii, care ar fi condus la investigații (spre deosebire de una care ar fi condus la însușirea bogățiilor țării)[20].

Cei care au sfătuit Rusia să privatizeze rapid, axîndu-se pe viteză, mai presus de toate, au contribuit astfel la apariția problemelor sale actuale. De asemenea, alte strategii economice au subminat la rîndul lor necesitatea unei supremații a legii. După cum am observat mai devreme, în cazul liberalizării pieței de capital, oligarhii au putut să-și scoată cu ușurință banii în afara țării ; dincolo de granițe, ei s-au putut bucura de avantajele supremației legii, în timp ce profitau de bogățiile din țară și și le însușeau. Din același motiv, este posibil ca și faptul că FMI a încurajat Rusia să aibă dobînzi foarte mari sau chiar i-a pretins acest lucru, drept condiție pentru a-i acorda sprijin, să fi avut consecințe de ordin politic : dacă dobînzile sînt foarte mari, investițiile noi nu sînt profitabile, iar cei care obținuseră controlul asupra bogățiilor Rusiei au fost stimulați și mai mult să continue să fure. Din punct de vedere politic, interesele oligarhilor se situau într-un cadru legal care le permitea acest lucru, și nu care să faciliteze fundamentarea bunăstării tuturor cetățenilor ruși, iar combinația nocivă a subminat susținerea unei supremații a legii în această țară, în ansamblul ei.

Ceea ce a întreprins FMI a contat mai mult decît afirmațiile sale : FMI a diminuat impactul politicilor de reformă, ignorînd efectele strategiilor asociate acestora asupra comportamentului economic și politic.

Deși uneori consilierea oferită de Occident s-a dovedit neproductivă, există o serie de domenii în care sfaturile pot fi utile : atingerea unei transparențe sporite (după cum am precizat anterior) și pentru a ajuta țările în curs de dezvoltare să chibzuiască mai bine cum să-și gestioneze resursele, atît pentru a atinge în termen scurt stabilitatea, cît și în vederea unei dezvoltări pe termen lung. De exemplu, se impune reforma programelor contabile utilizate de obicei, eliminînd impresia falsă de dezvoltare a țărilor care se bazează pe ceea ce au moștenit ca resurse. După cum am subliniat în capitolul 2, măsurile privitoare la randament trebuie să se axeze pe capacitatea de susținere a dezvoltării.

Petrolul din sol trebuie considerat o avuție : resursele naturale ale unei țări sînt zestrea ei, situată sub pămînt ; asemeni oricărei avuții, aceasta trebuie gestionată. Cînd petrolul este extras, avuția dispare. Dacă profiturile nu sînt investite, țara devine mai săracă. La fel cum registrele unei companii reflectă deprecierea bunurilor sale, tot astfel și situația contabilă a unei națiuni ar trebui să reflecte epuizarea resurselor sale insuficiente, însă cel mai des folosit instrument de măsură a producției, produsul intern brut, nu reflectă acest lucru. Conform acestuia, cu cît se extrage mai mult petrol, cu atît crește venitul – indiferent de modul în care este folosit, indiferent

de faptul că utilizarea venitului *fără a face investiții* nu susține dezvoltarea. În consecință, este posibil ca o țară cu un PIB mare să devină din ce în ce mai săracă – prosperitatea sa aparentă nu poate fi perpetuată. Situația poate fi și mai dramatică: extragerea unor resurse naturale determină degradarea mediului, ceea ce constituie un risc. Remedierea pagubelor poate costa miliarde – fapt descoperit de Papua Noua Guinee atunci cînd a închis mina de aur Ok Tedi. Produsul național net ecologic este o modalitate de măsură care ia în considerare nu numai deprecierea capitalului, ci și diminuarea resurselor naturale și degradarea mediului. Acesta se axează asupra venitului celor din interiorul țării – excluzînd profiturile unei mine care merg spre proprietarii acesteia din afara țării. În cazuri extreme, costurile unei remedieri a pagubelor pot egala sau depăși profitul provenit din resursele extrase; PIB-ul poate înregistra o creștere, însă produsul național net ecologic poate fi în scădere.

Contabilitatea este importantă, deoarece influențează deciziile. Urmărirea atentă a produsului național net ecologic ar determina țările să investească mai mult în conservare, ar garanta faptul că acordurile privitoare la resursele naturale sînt benefice pentru cetățenii țării; indiferent cît de mult ar contribui la creșterea PIB-ului, orice contract care determină scăderea produsului național net ecologic trebuie respins. În perioada în care am fost președinte al Council of Economic Advisers, am militat pentru instituirea acestor rapoarte în cazul Statelor Unite, ca supliment față de rapoartele obișnuite ale PIB-ului, însă industria cărbunelui, văzînd cum ar putea fi influențat modul de gîndire și de a acționa, a inițiat adoptarea unor legi care au anulat finanțările destinate elaborării acestora.

Totodată, trebuie făcute modificări în raportarea deficitelor. Toate țările sînt preocupate de deficite, însă rapoartele contabile care țin doar evidența deficitelor, a riscurilor – fără a ține cont de cealaltă componentă a balanței contabile – sînt deosebit de periculoase. Țările trebuie să creeze rapoarte de capital care să țină atît evidența bunurilor deținute, cît și a pierderilor și să marcheze în special situațiile în care vînzările unor bunuri (inclusiv vînzarea resurselor naturale și privatizările) sînt utilizate în mod înșelător pentru a face ca deficitele să pară mai mici decît sînt de fapt. Țările își pot reduce deficitele prin tăierea pădurilor, prin vînzarea bogățiilor naționale, prin cedarea resurselor naturale pentru o fracțiune din valoarea lor reală. Prin urmare, țara respectivă este bine cotată în evidențele FMI, iar catalogarea de către FMI este importantă nu numai pentru că o evaluare nefavorabilă înseamnă că FMI și alți donatori ar putea reduce sprijinul financiar, ci și pentru că piețele de capital ar putea refuza extinderea creditelor. În realitate însă, consecința este că țara devine mai săracă, nu mai bogată. Din același motiv, investitorii care ar putea facilita extragerea mai eficientă a resurselor naturale – de exemplu, dintr-un cîmp petrolifer – sînt efectiv descurajați, deoarece dacă țara trebuie să se împrumute ca să finanțeze investiția, ea va fi aspru pedepsită, chiar dacă profitul ar fi mare, deoarece cheltuiala contribuie la creșterea deficitului. Pentru a scăpa de constrîngerile acestor evidențe contabile, multe țări realizează privatizarea în condiții dezavantajoase, sărăcind și punîndu-și în pericol viitorul.

Aceste reforme contabile ar fi utile într-un alt mod. Țările ar trebui încurajate să înființeze fonduri de stabilizare – amortizoare pe care să se poată baza în perioadele

dificile, care să protejeze țările care posedă resurse naturale de variațiile prețurilor acestora. Însă, după cum am observat mai devreme în cazul Chile, evaluările contabile ale FMI, care consideră cheltuielile din fondurile de stabilizare ca fiind echivalente cu orice altă formă de cheltuială în deficit, descurajează înființarea unor astfel de fonduri. Fondurile de stabilizare reprezintă un instrument important care ajută țările în curs de dezvoltare să atingă macrostabilitatea. În absența lor, haosul economic atît de frecvent în țările bogate în resurse va continua, iar economia de piață nu va avea o șansă echitabilă de a-și dovedi eficacitatea.

## Un plan de acțiune pentru comunitatea internațională

Pe lîngă consiliere și oferirea unor exemple mai bune, țările dezvoltate pot întreprinde acțiuni concrete pentru a ajuta țările bogate în resurse. Trei dintre acestea sînt discutate în alte secțiuni ale cărții : capitolele 2 și 7 arată modul în care adoptarea unor legi împotriva mitei și diminuarea stricteții secretului bancar ar reduce șansele de apariție a corupției ; capitolul 6 explică modul în care țările în curs de dezvoltare oferă servicii ecologice extrem de importante - pădurile tropicale contribuie la conservarea biodiversității și la reducerea concentrației de gaze responsabile pentru efectul de seră - de care beneficiază întreaga lume, însă pentru care nu sînt compensate ; în capitolul 7 sînt detaliate o serie de reforme legislative care ar împiedica corporațiile multinaționale să deterioreze mediul din țările în curs de dezvoltare odată cu extragerea resurselor - sau, în cazul în care s-ar întîmpla acest lucru, să plătească pentru consecințe. În continuare voi descrie alte șapte măsuri.

### 1. *Inițiativa privitoare la transparența industriilor extractive*[21]

Am descris anterior modul în care o transparență sporită ar descuraja corupția, astfel încît țările în curs de dezvoltare ar avea mai multe șanse să beneficieze de valoarea reală a resurselor lor naturale. Țările industrializate avansate pot contribui la asigurarea transparenței spunînd pur și simplu : nimeni nu obține o scutire de taxe pentru banii cheltuiți pe drepturi de exploatare sau alte plăți către guverne străine, decît dacă face publice toate plățile, precum și cantitatea de resurse extrasă. În absența unui acord amplu, cursa va continua pînă la final, iar companiile și țările care practică cel mai mult corupția și care sînt cel mai puțin dispuse spre transparență vor beneficia de un avantaj în defavoarea celorlalte.

### 2. *Reducerea vînzărilor de arme*

Conflictul armat finanțat de resursele minerale și petrolifere este mai rău chiar și decît corupția. Și în acest caz, comunitatea internațională ar putea face mai mult în sensul sporirii dificultății de procurare a armelor și al creșterii prețului acestora. Ne revine responsabilitatea de a elimina oferta chiar de la sursă - producătorii de arme care profită de această afacere murdară - sau cel puțin de a impune o taxă mare pe vînzările de arme și de a verifica proveniența banilor cu care se fac plățile[22].

### 3. *Certificarea*

Pe 5 iulie 2000, Consiliul de Securitate al ONU a impus o interdicție asupra importului (direct sau indirect) de diamante neprelucrate din Sierra Leone care nu sînt însoțite de un certificat de origine emis de guvernul respectiv. Diamantele din Sierra Leone neînsoțite de certificate sînt cunoscute în prezent sub numele de „diamante de conflict" ; această recunoaștere publică a rolului resurselor în finanțarea unui conflict și admiterea necesității reducerii acestui rol reprezintă o inițiativă intr-o direcție corectă. Amnesty International, Partnership Africa-Canada și Global Witness, împreună cu alte ONG-uri, se află în fruntea eforturilor de aplicare a interdicției[23].

Un sistem similar de certificare ar trebui instituit și pentru lemnul de esență tare de proveniență tropicală. În acest caz, problema nu o constituie finanțarea conflictului (deși uneori exploatarea ilegală are și acest rol), ci mai degrabă faptul că exploatarea ilegală conduce la o despădurire rapidă – cu puține avantaje pentru țara respectivă[24]. Cetățenii din Papua Noua Guinee primesc de obicei pentru cherestea mai puțin de 5 procente din valoarea pe care o atinge aceasta după ce ajunge în țările dezvoltate. Cheresteaua certificată ar fi exploatată într-o manieră ecologică, astfel încît nu doar generația actuală, ci și cele viitoare ar putea beneficia de păduri – iar întreaga lume ar fi protejată împotriva despăduririi rapide (această problemă va fi discutată amănunțit în capitolul următor). După instituirea unui sistem de certificare, cheresteaua care iese din țară prin intermediul unei afaceri dubios de favorabile dintre, de exemplu, un șef de trib din Papua Noua Guinee și un baron al cherestelei din Malay nu și-ar găsi locul pe piață. Prețurile mari primite pentru cheresteaua certificată – și prețurile mai mici pentru cheresteaua lipsită de certificat, în paralel cu reducerea surselor sale – ar reprezenta un stimul natural pentru țările respective în vederea adoptării unor programe de certificare a cherestelei. Într-adevăr, în Indonezia și Brazilia se pun deja bazele unor astfel de programe ; faptul că au fost întîmpinate cu entuziasm de consumatori și de unii vînzători en-détail sugerează că ar determina o reacție pozitivă în țările dezvoltate, în special din partea unor firme responsabile din punct de vedere social, cum este Home Depot.

### 4. *Obținerea sprijinului financiar*

Guvernele din țările dezvoltate pot stimula și mai mult țările în curs de dezvoltare prin limitarea sprijinului financiar oferit țărilor care nu obțin profitul maxim de pe urma resurselor lor, atît prin intermediul Băncii Mondiale, cît și prin propriile programe de asistență. Deși există controverse aprinse legate de eficacitatea condiționalității (impunerea unor condiții premergătoare acordării sprijinului), în cazul țărilor bogate în resurse survine o întrebare fundamentală : de ce ar trebui plătitorii de impozite din țările dezvoltate să sprijine un guvern care pur și simplu își cedează resursele ? Controversa a fost extrem de intensă în prima perioadă a tranziției Rusiei către o economie de piață. În opinia unora, Occidentul ar fi trebuit să acorde mai

mulți bani țării respective[25]. Dar în același timp, mari sume de bani au ieșit din țară. Dacă guvernul ar fi putut limita acest aflux – facilitat de privatizarea coruptă –, necesitatea unui sprijin financiar extern nu ar fi fost atît de mare. Iar dacă guvernul s-a dovedit atît de corupt și de incompetent încît nu a putut obține destui bani din vînzarea propriilor resurse naturale în vederea desfășurării tranziției către o economie de piață, de ce ar crede cineva că niște miliarde de dolari în plus acordate de Occident ar fi bine cheltuite sau ar reprezenta un avantaj suplimentar[26]? Deși strategiile bune nu pot fi cumpărate (ajutorul acordat în cazul în care țările îndeplinesc o lungă serie de condiții nu își atinge scopurile), selectivitatea – sau acordarea de sprijin țărilor care și-au demonstrat capacitatea de a implementa strategii adecvate – reprezintă un stimulent și cel puțin există o speranță că aceasta va ajuta țările să evolueze în direcția bună.

5. *Instituirea unor norme*

Una dintre principalele probleme pe care le-am identificat este faptul că ceea ce le revine țărilor în curs de dezvoltare nu se apropie nici pe departe de valoarea reală a resurselor lor. O organizație internațională – Banca Mondială, poate – ar trebui să aibă rolul de a garanta țărilor în curs de dezvoltare că vor beneficia de un tratament favorabil din partea industriilor petroliere și a altor industrii extractoare, de a iniția licitații, astfel încît țările în curs de dezvoltare să aibă mai multe șanse de a obține un procent mai mare din valoarea resurselor lor, de a elabora modele de contracte care să le garanteze un tratament mai echitabil (de exemplu, să le asigure acestora un profit mai mare atunci cînd prețul petrolului urcă foarte mult) și de a evalua procentajul din valoarea resurselor lor care le revine țărilor în curs de dezvoltare. Această organizație ar putea încerca să impulsioneze ascensiunea în clasament, comparînd procentul din valoarea netă care îi revine în realitate fiecărei țări în curs de dezvoltare[27].

6. *Limitarea daunelor ecologice*

Companiile multinaționale au nevoie de stimulente mai semnificative pentru a limita daunele ecologice și, dacă nu sînt silite să plătească pentru aceste daune care rezultă din acțiunile lor, vor fi stimulate să acționeze în direcția opusă. În prezent, acordurile internaționale de investiții sînt unilaterale : sînt elaborate pentru a garanta faptul că țările în curs de dezvoltare nu expropriază bunurile investitorilor, însă acordă o atenție redusă problemei opuse care a afectat atît de multe țări în curs de dezvoltare : companii care produc daune ecologice, iar apoi își încetează activitatea, plecînd din țară. Se impune crearea unei agenții internaționale care să monitorizeze daunele ecologice. Așa cum țările în curs de dezvoltare garantează că nu vor expropria investițiile, țările dezvoltate în care sînt înregistrate companiile petroliere ar trebui să garanteze faptul că orice daune ecologice vor fi complet remediate, fiind instituite standarde înalte și clare în vederea acestei reparații.

### 7. *Aplicarea prevederilor*

Am descris o varietate de practici utile, moduri în care țările dezvoltate le pot ajuta pe cele în curs de dezvoltare să se asigure că cetățenii lor culeg roadele resurselor naționale - o transparență sporită, descurajarea mitei și corupției și protejarea mediului. Însă aceste măsuri nu trebuie și nu pot fi lăsate să depindă doar de bunele intenții. Sumele de bani aflate în joc sînt prea mari, există prea multe stimulente pentru o „cursă pînă la capăt". Aplicarea prevederilor trebuie asigurată în mod eficient. „Buna purtare" poate fi garantată prin intermediul acordurilor comerciale. Pot fi aplicate sancțiuni comerciale companiilor și țărilor responsabile pentru practici comerciale injuste - iar nerespectarea inițiativei privitoare la transparența industriilor extractoare și a altor măsuri anticorupție ar trebui considerată o practică comercială inechitabilă.

Putem realiza o globalizare funcțională, sau cel puțin o globalizare care să funcționeze mai eficient pentru cei din țările bogate în resurse. Dacă nu poate funcționa pentru acești oameni, ce speranță mai avem ca ea să funcționeze în beneficiul celor care trăiesc în țările cu mult mai sărace în curs de dezvoltare? Comunitatea internațională nu trebuie doar să se asigure că țările bogate în resurse obțin un profit maxim de pe urma resurselor lor, dar și să le ajute să își gestioneze economiile în vederea realizării stabilității și dezvoltării - și să se asigure că dezvoltarea este în beneficiul a cît mai multor oameni.

„Blestemul" resurselor naturale poate fi exorcizat și putem transforma bogatele resurse naturale în ceea ce ar trebui să fie - o binecuvîntare.

Există o singură problemă mai importantă : prosperitatea țărilor în curs de dezvoltare bogate în resurse depinde de cît de mult obțin acestea în schimbul resurselor lor; prosperitatea corporațiilor bogate din țările industrializate avansate depinde de cît de puțin plătesc pentru aceste resurse. Acesta este conflictul natural și inevitabil pe care l-am identificat în centrul paradoxului bunăstării. Ce poziție vor adopta popoarele și guvernele țărilor dezvoltate? Îi vor sprijini pe cei cîțiva proprietari și conducători ai corporațiilor bogate sau pe miliardele de oameni din țările în curs de dezvoltare a căror bunăstare - sau, în unele cazuri, supraviețuire - este în joc?

## Capitolul 6

# Salvarea planetei

În prezent, lumea este implicată într-un experiment major, care studiază ce anume se întîmplă atunci cînd sînt eliberate în atmosferă cantități din ce în ce mai mari de dioxid de carbon și alte gaze. Comunitatea științifică este destul de sigură de rezultat, iar acesta nu este deloc plăcut. Gazele se comportă ca pereții unei sere, menținînd energia solară în atmosferă - de aceea sînt numite gaze cu efect de seră - iar încetul cu încetul Pămîntul se încălzește. Ghețarii și calotele polare glaciare se topesc, curenții oceanici se modifică, iar nivelurile oceanelor cresc. Încă nu este clar cît timp va mai trece pînă ce va avea loc acest proces, însă se pare că în șaptezeci de ani calota polară nordică va dispărea, iar renumitul Parc Național al Ghețarilor din America - o rezervație de un milion de acri din statul Montana - va rămîne fără ghețari mult mai repede.

Dacă am avea acces la o mie de planete, efectuarea unui astfel de experiment ar putea fi justificabilă, iar dacă lucrurile ar evolua într-un mod nefavorabil - după cum cred că s-ar întîmpla - ne-am muta pe altă planetă. Nu dispunem însă de această alternativă ; nu există vreo altă planetă unde să migrăm. Sîntem nevoiți să rămînem aici, pe Pămînt.

Spre deosebire de celelalte probleme asociate cu globalizarea, problemele ecologice globale afectează în măsură egală atît țările dezvoltate, cît și pe cele în curs de dezvoltare, iar globalizarea, așa cum a fost gestionată pînă acum - cu cîteva excepții - nu s-a preocupat în mod corespunzător de problema ecologică globală. În acest capitol, voi explica de ce acest lucru s-a dovedit atît de dificil și ce putem face : cum putem determina forțele economice ale globalizării - care pînă în prezent au fost ostile mediului - să funcționeze în favoarea conservării lui.

## Problema subiacentă - tragedia proprietății comune

În capitolul 4 am discutat despre anexarea proprietăților comune și despre ceea ce se întîmplă atunci cînd ceva ce ar trebui deținut de toată lumea în comun devine proprietate privată. Există însă un alt aspect referitor la proprietatea comună - ceea ce se numește de obicei „tragedia proprietăților comune"[1]. În cazul unei resurse comune care poate fi utilizată după bunul plac de către toată lumea, fiecare utilizator

ignoră modul în care acţiunile sale ar putea dăuna altora; fiecare pierde din vedere binele comun.

Expresia a apărut pentru prima oară într-o descriere a terenului comun pe care îşi păşteau oile ţăranii din Anglia şi Scoţia de la sfîrşitul Evului Mediu. Pe măsură ce fiecare fermier trimitea la păscut tot mai multe oi pe proprietatea comună, cantitatea de iarbă disponibilă se diminua, însă fiecare fermier se gîndea doar la propriul profit, şi nu la costurile pe care trebuiau să le suporte ceilalţi, fapt care determina amplificarea problemei.

În prezent, problema este evidentă în cazul industriei piscicole globale. Fiecare ţară are interesul să trimită în larg o flotilă de pescuit cît mai mare pentru a prinde mai mult peşte - care, la urma urmei, sînt la dispoziţia oricui îi poate prinde, însă pe măsură ce în larg sînt trimise tot mai multe pescadoare, cantitatea de peşte se diminuează, iar costurile pescuitului cresc în cazul tuturor. Într-adevăr, s-a dovedit că în prezent, din cauza pescuitului industrial modern, peştii sînt pescuiţi într-un ritm mai rapid decît reuşesc să se reproducă.

Principiile economice subiacente sînt simple şi clare. Atunci cînd o persoană sau o ţară face un lucru care dăunează altcuiva şi pentru care nu dă socoteală, apare o externalitate negativă[2]. În general, pieţele produc prea multe dintre lucrurile care generează externalităţi negative. Pieţele în sine determină o poluare prea mare a atmosferei şi a apei; fără intervenţia guvernului, pe proprietăţile comune ar paşte întotdeauna prea multe oi.

Problema proprietăţii comune este uşor de înţeles; într-o oarecare măsură, acelaşi lucru se poate spune şi despre soluţia sa: într-un mod sau altul, oamenii trebuie să fie restricţionaţi în utilizarea ei. Există două abordări. Prima, care a fost aplicată în Scoţia în secolele al XVI-lea şi al XVII-lea, constă în privatizarea proprietăţii comune: lorzii scoţieni şi-au însuşit pur şi simplu proprietatea comună. În calitate de proprietar, fiecare avea interesul de a se asigura că nu se ajunge la o păşunare excesivă. Desigur, privatizarea a avut un impact enorm asupra distribuţiei veniturilor. Probabil că eficienţa a avut de cîştigat, însă acei fermieri care au fost izgoniţi de pe proprietăţile comune au avut mai mult de suferit, fiind lipsiţi de avantajele eficienţei - şi nu numai.

Totuşi, abordarea privatizării nu poate fi aplicată în mod realist în cazul problemei zonelor piscicole globale şi a încălzirii globale. Privatizarea păşunilor prin intermediul îngrădirii a fost pusă în practică relativ uşor, însă chiar dacă zonele pentru pescuit ar putea fi privatizate cumva şi problemele imense induse de privatizare, legate de echitatea distribuţiei, ar putea fi cumva rezolvate, oricărui proprietar privat i-ar fi aproape imposibil să-şi impună drepturile sale de proprietate. Atunci cînd apar probleme legate de impunerea drepturilor, în mod inevitabil statul se va implica foarte mult în managementul resurselor, iar sub semnul întrebării rămîne numai forma pe care o va lua această implicare. Cea de-a doua abordare - şi unica aplicabilă în cazul resurselor naturale globale - implică managementul chiar de către guvern al resurselor comune, prin restricţionarea păşunării sau a pescuitului. De-a lungul istoriei, resursele comune au fost gestionate astfel în mod frecvent. Comunităţile

impun forme de control sociale şi legale care previn tipurile de externalităţi negative reprezentate de păşunatul şi pescuitul în exces.

În principiu, fiecare dintre aceste abordări – privatizarea sau controlul social – poate conduce la un deznodămînt eficient şi echitabil. Asemeni unui proprietar privat, comunitatea ar fi putut calcula numărul „eficient" de oi care puteau avea dreptul la păşunat fără a dăuna proprietăţii comune. Pe de altă parte, proprietăţile comune ar fi putut fi privatizate prin vînzarea către ofertantul care ar fi oferit cel mai bun preţ, iar profitul ar fi fost împărţit în mod egal. Totuşi, în practică, privatizările au fost marcate întotdeauna de inechităţi grave. În cazul procesului de „împrejmuire", acesta a fost unul dintre motive, deoarece cei bogaţi şi puternici au văzut în acesta oportunitatea de a redistribui bunurile în favoarea lor.

Privatizarea nu a avut întotdeauna drept rezultat creşterea eficienţei. Deseori, însăşi proprietatea privată este asociată cu externalităţi ecologice, ca în cazul poluării bazinelor unor rîuri din cauza utilizării în exces a îngrăşămintelor. Atunci cînd privatizările nu sînt complet legitime din punct de vedere politic, proprietarii au un interes şi mai mare de a exploata în exces ceea ce deţin, deoarece este posibil să nu rămînă proprietari pentru mult timp. După cum am văzut, acesta a fost cazul celor mai multe privatizări din Rusia. În Brazilia, privatizarea pădurilor a condus la despăduriri rapide, pe măsură ce proprietarii şi-au dat seama – probabil pe bună dreptate – de posibilitatea ca guvernul să recunoască importanţa pădurilor ca resursă naţională şi să restricţioneze tăierile pe viitor. În cazul managementului public, pe de altă parte, funcţionarii le pot permite rudelor şi prietenilor să aducă prea multe oi la păşune, iar politicienii să-i lase să profite in exces, în schimbul voturilor acestora, crezînd că nu se vor vedea consecinţele decît peste cîţiva ani. Aceasta este dilema fundamentală a managementului proprietăţilor comune : din perspectiva istoriei, nici soluţia privată, nici cea publică nu s-au dovedit promotoare atît ale eficienţei, cît şi ale echităţii.

Cele mai multe resurse ecologice nu sînt globale. Calitatea apei subterane, a lacurilor sau a aerului îi afectează de obicei doar pe cei din zona respectivă. Dacă aerul este extrem de poluat în Los Angeles sau în Mexico City, au de suferit locuitorii de acolo. Uneori, desigur, efectele se simt şi în alte zone : vecinul meu este afectat de fum atunci cînd eu dau foc la frunze ; Canada este afectată de ploile acide de la centralele electrice din Vestul mijlociu al Americii. Deşi există o serie de acorduri bilaterale şi regionale care încearcă să soluţioneze aceste externalităţi ecologice care nu ţin cont de graniţe (ca de exemplu acordul din 1991 dintre SUA şi Canada cu privire la calitatea aerului), ele nu pot soluţiona problemele ecologice cu adevărat globale.

Oricît de imperfectă ar fi capacitatea noastră de a gestiona puţinele resurse naturale ale unei ţări şi de a reduce externalităţile negative, capacitatea de a gestiona resursele naturale globale şi de a reduce externalităţile negative globale este şi mai limitată. Cele mai importante instrumente folosite pe plan intern nu sînt disponibile. La nivel de ţară, dacă o persoană săvîrşeşte o nedreptate faţă de alta, partea vătămată poate să o acţioneze în judecată. În vederea eficienţei economice, este necesar ca persoanele să fie silite să suporte consecinţele acţiunilor lor. La nivel internaţional

nu este disponibilă o astfel de facilitate. Chiar şi în cazul în care acţiunile unei ţări afectează bunăstarea alteia, partea vătămată nu poate face multe. Poluarea cauzată de China afectează Japonia. Insulele Maldive şi Bangladeshul vor fi aproape sigur grav afectate de creşterea nivelului mării, determinată de încălzirea globală la care contribuie în mod semnificativ poluarea cauzată de Statele Unite. Japonia nu poate da în judecată China, iar Insulele Maldive şi Bangladesh nu pot acţiona în instanţă Statele Unite şi celelalte ţări ale căror emisii de gaze cu efect de seră determină creşterea nivelului mării.

În cadrul unei ţări, problemele legate de proprietatea comună pot fi uneori soluţionate - chiar dacă în mod imperfect - prin privatizare. Totuşi, pentru a soluţiona problema proprietăţii comune globale, nimeni nu propune în mod serios opţiunea privatizării. Singura soluţie raţională şi aplicabilă este o anumită formă de management public global al resurselor naturale globale, un ansamblu de reglementări globale privitoare la utilizare şi la acţiunile care cauzează externalităţile globale. Desigur, acesta este modul în care rezolvăm pe plan intern multe dintre problemele asociate cu externalităţile negative - atunci cînd acţiunile unei persoane sînt in defavoarea alteia. Nu poţi da foc la frunze în suburbiile din SUA, deoarece casele situate în direcţia în care bate vîntul vor fi afectate de fum. Nu poţi plasa o groapă de gunoi pe proprietatea ta, pentru că mirosul va fi insuportabil pentru vecini. Există reglementări stricte privitoare la poluarea aerului şi a apei şi la deşeurile toxice.

Procesele politice democratice au recunoscut necesitatea acţiunii colective. Există învingători şi învinşi - profiturile celor care poluează sînt în scădere, iar cei care s-ar fi putut îmbolnăvi de cancer, de exemplu, ca urmare a poluării, se simt mai bine. În pofida opoziţiei celor care se confruntă cu diminuarea profiturilor, majoritatea democraţiilor au reuşit să adopte anumite reglementări în vederea limitării poluării, admiţînd că avantajele de ordin social depăşesc cu mult costurile.

Cei care poluează cel mai mult tind întotdeauna să minimalizeze problemele. Nu este deloc surprinzător faptul că ţara cea mai poluantă din lume, Statele Unite, care adaugă în fiecare an în atmosferă aproximativ 6 miliarde de tone de dioxid de carbon, susţine că nu are încredere în dovezile care atestă necesitatea reducerii emisiei de gaze cu efect de seră. Dacă gazele cu efect de seră ar rămîne numai deasupra Statelor Unite, America ar putea să efectueze un experiment propriu ; din păcate, moleculele de dioxid de carbon nu ţin cont de graniţe[3]. Şi, deşi emisiile de gaze din Statele Unite afectează atmosfera globală, Statele Unite (sau China sau orice altă ţară) nu sînt silite să plătească pentru consecinţele din afara teritoriului lor, prin urmare nu au suficiente motive pentru a-şi reduce emisiile - de exemplu, pentru a reduce consumul de petrol - şi nu este de mirare faptul că nu le reduc.

Deşi gradul în care alte ţări industrializate avansate au adoptat strategii de reducere a poluării este atît meritoriu, cît şi remarcabil, realizările cu adevărat semnificative sînt dificil de obţinut dacă nu se implică toate ţările majore, inclusiv Statele Unite şi China. Principala întrebare, despre care vom discuta în secţiunea următoare, este: cum putem coordona cooperarea tuturor ţărilor pentru a rezolva cea mai acută problemă globală? Voi descrie modul în care am putea reuşi să utilizăm forţele economice ale globalizării în vederea îmbunătăţirii mediului global.

## Încălzirea globală

Nu există vreo problemă mai globală decît încălzirea globală : toată populaţia planetei beneficiază de aceeaşi atmosferă. Iată şapte aspecte aproape indiscutabil legate de încălzirea globală : (1) planeta s-a încălzit cu aproape 1 grad Fahrenheit (0,6 grade Celsius) în ultimul secol ; (2) chiar şi modificările mici ale temperaturii pot avea efecte de anvergură ; (3) această rată a încălzirii nu are precedent, chiar şi în raport cu intervale de milioane de ani ; (4) nivelul mării este în creştere - cu aproximativ 4-8 inci (10-20 de centimetri) în ultimul secol ; (5) chiar şi o creştere mică a nivelului mării poate avea efecte semnificative - de exemplu, o creştere de un metru ar determina inundarea zonelor de joasă altitudine din întreaga lume, din Florida pînă în Bangladesh ; (6) concentraţia de gaze cu efect de seră din atmosferă a crescut enorm, ajungînd la un nivel estimat drept cel mai ridicat din cel puţin ultimii 20 de milioane de ani, şi rata creşterii este cea mai rapidă din ultimii cel puţin 20.000 de ani ; (7) este posibil ca ritmul modificărilor de temperatură să se accelereze, iar o creştere mică a concentraţiei de gaze cu efect de seră ar putea conduce la modificări climaterice şi mai mari, în comparaţie cu trecutul recent[4].

Practic toţi oamenii de ştiinţă sînt de acord că gazele cu efect de seră au contribuit la încălzirea globală şi la creşterea nivelului mării şi consideră că majoritatea acestora se datorează activităţilor umane (80% ca urmare a arderii combustibililor de origine fosilă, 20% ca urmare a despăduririlor). De asemenea, majoritatea oamenilor de ştiinţă susţin că încălzirea se va accentua în mod semnificativ - cu aproximativ între 2,5 şi 10,4 grade Fahrenheit (1,4 şi 5,8 grade Celsius) pînă la sfîrşitul acestui secol, iar nivelul mării va creşte cu aproximativ 80 de centimetri - un metru. Experţii afirmă că ne putem aştepta la mai multe secete şi inundaţii, cicloane şi uragane, iar climatul fundamental al Europei s-ar putea modifica drastic, pe măsură ce Curentul Golfului - care porneşte dinspre coasta de Est a Americii de Nord şi care în prezent o încălzeşte - îşi modifică cursul.

În capitolul 2, am descris marile succese înregistrate de Bangladesh cu unele dintre programele sale de dezvoltare. Totuşi, o mare parte din Bangladesh este o deltă cu altitudine mică, foarte propice culturii orezului, însă vulnerabilă chiar şi la cele mai mici modificări ale nivelului mării şi este lovită frecvent de furtuni intense, care fac mari ravagii. Dacă aceste furtuni ar deveni şi mai intense ca urmare a încălzirii globale, numărul de victime ar creşte. Nivelurile crescînde ale mării vor acoperi o treime din ţară - respectiv jumătate din terenurile cultivate cu orez - iar populaţia de 145 de milioane a Bangladeshului va avea o densitate şi mai mare decît cea din prezent. Veniturile sale, situate în prezent la limita subzistenţei, vor scădea şi mai mult.

Bangladesh nu este însă ţara cu cele mai mari şanse de a fi afectată în cel mai înalt grad de încălzirea globală. Insulele Maldive, o ţară mică alcătuită din 1.200 de insule din Oceanul Indian, cu o populaţie de 330.000 de locuitori - un paradis tropical -, va fi complet îngropată sub ape în doar cincizeci de ani, potrivit unor

estimări avizate. Împreună cu multe alte insule cu altitudine joasă din Pacific şi din alte regiuni, ele vor dispărea pur şi simplu – propria noastră Atlantidă a secolului XXI.

Bangladesh şi Insulele Maldive se confruntă cu o soartă mult mai rea decît cea cauzată chiar şi de cel mai crunt război. Forţe situate în afara controlului lor, puse în mişcare de acţiunile poluante ale altora – acţiuni care nu ascund intenţii dăunătoare, dar ale căror efecte sînt globale şi distructive –, le ameninţă cu anihilarea.

Deşi comunitatea ştiinţifică a ajuns la un acord general cu privire la încălzirea globală, există încă o serie de aspecte incerte. Este adevărat că situaţia ar putea să nu fie atît de rea cum susţin cei mai pesimişti; pe de altă parte, e posibil ca situaţia să fie mult mai gravă. Acest fapt se aseamănă cu majoritatea situaţiilor din viaţă: întotdeauna trebuie să luăm decizii pe baza unor informaţii imperfecte. Dacă peste cincizeci sau şaptezeci de ani calotele glaciare se vor topi şi o parte din New York şi Londra va fi sub ape, iar o serie de ţări insulare vor dispărea complet, va fi prea tîrziu pentru a lua măsuri împotriva acestor consecinţe. Chiar dacă am reduce rapid emisiile de gaze, concentraţia atmosferică a gazelor cu efect de seră s-ar diminua doar într-un ritm foarte, foarte scăzut. Din acest motiv, trebuie să începem să găsim strategii şi să acţionăm acum; este mult mai bine să alcătuim planuri în perspectiva celui mai pesimist scenariu, decît să aşteptăm şi să constatăm că nu am făcut destul.

Pe măsură ce medităm la capacitatea lumii de a-şi mobiliza forţele şi resursele în vederea stopării ameninţării reprezentate de încălzirea globală, trebuie să remarcăm că acest tip de mobilizare a mai fost realizat înainte. În 1946, ca reacţie la preocupările legate de posibila dispariţie a balenelor, a fost semnată Convenţia Internaţională privind Reglementarea Vînării Balenelor. În pofida protestelor, acordul a fost respectat, iar populaţiile de balene s-au refăcut în mare parte. Un alt acord a avut în vedere clorofluorocarbonaţii (gaze CFC), folosiţi de obicei ca agenţi de răcire pentru frigidere şi aparate de aer condiţionat şi despre care s-a demonstrat că distrugeau stratul de ozon, permiţînd pătrunderea în atmosferă a radiaţiilor ultraviolete care provoacă cancerul. Comunitatea internaţională a reacţionat prompt. A trecut doar un deceniu de la descoperirea problemei şi pînă la semnarea Protocolului de la Montréal, în 1987. Convenţia a avut succes, iar concentraţia gazelor de tip CFC s-a diminuat mai rapid decît se anticipa.

Aceste exemple demonstrează capacitatea anterioară a comunităţii internaţionale de a răspunde la provocarea determinată de o ameninţare la adresa mediului global, însă este ea capabilă să facă faţă imensei provocări reprezentate de încălzirea globală?

## Summitul Pămîntului de la Rio

Cu douăzeci de ani în urmă, cînd oamenii de ştiinţă au sesizat pentru prima oară modificările apărute în climatul global, potenţiala problemă a fost recunoscută la nivel mondial şi s-a decis studierea ei. În 1988, Naţiunile Unite au înfiinţat IPCC (Intergovernmental Panel on Climate Change – Grupul Internaţional de Experţi în Evoluţia Climei) şi le-au cerut celor mai de seamă experţi din lume să evalueze anvergura modificărilor climaterice şi potenţialul impact al acestora[5]. IPCC a publicat

trei studii importante între 1990 şi 2001, concluzionînd în fiecare dintre ele că există într-adevăr din ce în ce mai multe dovezi ale pericolelor reprezentate de încălzirea globală. De asemenea, dovezile au fost analizate în nenumărate studii de către academii de ştiinţă din diverse ţări, inclusiv una din Statele Unite, după ce preşedintele George W. Bush aruncase o umbră de îndoială asupra gravităţii încălzirii globale. Analiza care urmează reflectă consensul larg asupra principalelor descoperiri.

Pe măsură ce apăreau tot mai multe dovezi ştiinţifice, politicienii au fost supuşi unor presiuni tot mai mari. În 1992, peste 100 de şefi de state s-au întrunit la Rio de Janeiro şi au decis să acţioneze în această privinţă. Convenţia-cadru a Naţiunilor Unite asupra Schimbărilor Climaterice (United Nations Framework Convention on Climate Change) a instituit o procedură de elaborare a unui tratat care să limiteze emisiile de gaze. Nu au căzut de acord asupra unui scop precis, însă şi-au luat angajamentul să „stabilizeze concentraţiile de gaze cu efect de seră din atmosferă la un nivel care să prevină interferenţele antropogenice periculoase asupra sistemului climateric... într-un interval de timp suficient pentru a permite ecosistemelor să se adapteze în mod natural". Statele Unite şi alte 152 de ţări au semnat convenţia, care a devenit fundamentul eforturilor comunităţii internaţionale de a face faţă uneia dintre cele mai grave ameninţări la adresa planetei noastre. Au urmat o serie de întruniri de ordin tehnic, care au culminat cu următoarea conferinţă internaţională de anvergură pe tema încălzirii globale, desfăşurată la Kyoto.

## Protocolul Kyoto

În 1997, peste 1.500 de delegaţi, grupuri de lobby şi şefi de state din peste 150 de ţări s-au adunat în oraşul japonez cu rezonanţă istorică Kyoto, cu scopul de a elabora un tratat în vederea reducerii la nivel mondial a emisiilor de gaze cu efect de seră. Sarcina lor era identificarea unei modalităţi echitabile şi eficiente de reducere a emisiilor, care să minimalizeze costurile economice asociate acestei reduceri şi care să împartă responsabilitatea în mod echitabil între toate ţările lumii. Rezultatul, Protocolul Kyoto, nu a impus cerinţe imediate ţărilor în curs de dezvoltare, ci a solicitat fiecărei ţări dezvoltate să-şi reducă emisiile de gaze cu anumite cantităţi, în raport cu nivelurile din 1990 – Europa, în ansamblu, cu 8 procente, Statele Unite cu 7 procente, iar Japonia cu 6 procente – pînă în 2012[6].

Ţările care s-au reunit la Kyoto au recunoscut că acordul constituie doar o măsură justiţionară sumară, însă de preferat lipsei oricărei acţiuni, de pe urma căreia întreaga lume ar avea de suferit. Deşi circumstanţele diferite au beneficiat de o oarecare înţelegere – de exemplu, Norvegia, care produce cea mai mare parte a electricităţii prin intermediul hidrocentralelor, nu are de recuperat mult în ceea ce priveşte reducerea poluării şi chiar i s-a permis să-şi amplifice emisiile de gaze cu 1 procent –, protocolul le-a impus altor ţări care deja se străduiau să renunţe la combustibilii poluanţi de origine fosilă, apelînd la energia nucleară, cum ar fi Franţa, să-şi reducă emisiile într-o măsură egală cu ţările care nu luaseră măsuri în această privinţă.

Țările în curs de dezvoltare, printre care se numără India, China și Brazilia, au susținut ideea conform căreia nivelurile ridicate ale acumulărilor de gaze cu efect de seră din atmosfera planetei sînt în cea mai mare parte rezultatul „păcatelor" din trecut ale țărilor dezvoltate, ale căror uzine, mașini și centrale electrice au ars combustibili fosili timp de decenii întregi; consumul nechibzuit al țărilor industrializate avansate reprezintă principala cauză a creșterii cu o treime a concentrației de gaze cu efect de seră din atmosferă pe parcursul ultimilor 250 de ani. Pe lîngă faptul că ar fi nedrept ca țările în curs de dezvoltare să fie silite să plătească pentru greșelile din trecut ale țărilor dezvoltate - mai susțineau acestea -, nu ar trebui să suporte consecințele economice nefaste asociate cu reducerea poluării, avînd în vedere eforturile lor de a se dezvolta și de a le oferi cetățenilor lor o viață mai bună.

Pentru a spori eficiența întregului sistem de reducere a emisiilor de gaze, a fost introdus un mecanism comercial: astfel de instrumente fuseseră deja implementate cu succes în Statele Unite în vederea reducerii emisiilor de dioxid de sulf. Dacă pentru o țară ar fi mai scump să-și reducă poluarea în raport cu alta, atunci țara în care costurile sînt mai ridicate ar putea să cumpere credite de reducere a poluării de la țara în care costurile sînt mai scăzute; prin intermediul acestor „negoțuri cu carbon", reducerea surplusului dintr-o țară ar compensa deficitul din cealaltă. Deși unii ecologiști nu agreează ideea că poluarea ar putea fi cumpărată și vîndută ca orice altă marfă, economiștii au susținut că acest lucru este necesar, dacă se dorește o reducere eficientă a poluării, iar în cele din urmă au avut cîștig de cauză. Economiile potențiale ca urmare a comerțului cu carbon sînt enorme - pentru Statele Unite, de exemplu, costurile asociate cu îndeplinirea angajamentelor sale ar putea fi reduse cu 60%[7]. În prezent, un astfel de sistem de comerț cu carbon chiar funcționează.

### *Statele Unite și Kyoto*

Deoarece Statele Unite au cea mai amplă economie din lume, nu este deloc surprinzător că sînt și țara care poluează cel mai mult. Atunci cînd economiile produc mai mult, poluează mai mult. Totuși, unele economii poluează mai mult per dolar in raport cu PIB-ul; cu alte cuvinte, modul lor de producție este mai dăunător pentru mediu decît cel al altor țări. Deseori, țările în curs de dezvoltare poluează foarte mult per dolar în raport cu PIB-ul, pentru că au mașini și utilaje vechi și ineficiente Dintre țările dezvoltate, Statele Unite sînt unul dintre cei mai mari poluanți. Începînd cu 2003, Statele Unite erau comparabile, ca eficiență energetică, cu Uruguay și Madagascar. Marea Britanie, Irlanda, Danemarca și Elveția utilizează două treimi din energia consumată per dolar, în raport cu PIB-ul; Japonia utilizează jumătate[8] Avînd în vedere nivelul relativ înalt de utilizare a energiei per dolar în raport cu PIB-ul al Statelor Unite și nivelul său înalt al capacității tehnologice, ar fi trebuit ca Statele Unite să reușească destul de ușor să-și îndeplinească angajamentul luat la Kyoto. Simpla echivalare a eficienței energetice a Japoniei ar fi condus la diminuarea cu peste jumătate a emisiilor de gaze ale Statelor Unite[9].

În schimb, Statele Unite au refuzat să coopereze. Chiar înainte ca SUA să semneze protocolul de la Kyoto, Senatul a adoptat (fără disensiuni) rezoluția Byrd-Hagel, care

afirmă că Senatul consideră că Statele Unite nu ar trebui să semneze nici un protocol care nu include obiective clare şi termene de implementare atît pentru naţiunile în curs de dezvoltare, cît şi pentru cele industrializate sau care „ar avea drept consecinţă daune la adresa economiei Statelor Unite". Avînd în vedere intensa opoziţie a Senatului, administraţia Clinton nu a supus ratificării protocolul de la Kyoto, iar pe 13 martie 2001 – la numai două luni după instalarea în funcţie – preşedintele Bush a trimis o scrisoare către patru senatori republicani, asigurîndu-i de opoziţia sa faţă de protocol şi încălcîndu-şi promisiunea din timpul campaniei electorale de a reglementa emisiile de dioxid de carbon. Cu toate acestea, restul lumii a mers mai departe şi, după ratificarea sa de către Rusia, pe 22 octombrie 2004, tratatul a intrat în vigoare. Pînă pe 16 februarie 2005, data la care a început să fie pus în practică, protocolul a fost ratificat de 141 de ţări responsabile pentru 55% din emisiile de gaze cu efect de seră.

Totuşi, dacă Statele Unite nu se implică, progresul în reducerea gazelor cu efect de seră va fi limitat în mod drastic. Statele Unite emit aproximativ 25% din totalul gazelor cu efect de seră. Wyoming, statul cu cea mai mică populaţie, doar 495.700 de locuitori, emite mai mult dioxid de carbon decît şaptezeci şi patru de ţări în curs de dezvoltare cu un total de aproximativ 396 de milioane de locuitori. Emisiile de dioxid de carbon din Texas, care are o populaţie de 22 de milioane de locuitori, depăşesc emisiile cumulate ale 120 de ţări în curs de dezvoltare cu un total de 1,1 miliarde de locuitori[10]. Unul dintre motivele refuzului Statelor Unite de a semna protocolul de la Kyoto este evident: luarea unor măsuri în legătură cu încălzirea globală impune suportarea unor costuri de către unele industrii influente – industria automobilelor, industria petrolieră şi industria cărbunelui. Totodată, Statele Unite suferă cele mai puţine consecinţe ale încălzirii globale; unii economişti şi oameni de afaceri au remarcat că unele regiuni din Statele Unite ar putea profita de pe urma acesteia, deoarece anotimpurile agricole din statele nordice devin mai lungi. La intrunirea anuală din 2006 de la Davos, reprezentanţii industriei petrolului au discutat despre noile oportunităţi oferite de încălzirea globală: topirea calotei glaciare polare va facilita accesul la petrolul din Oceanul Arctic. Deşi nivelurile apei de pe coasta estică ar putea creşte şi o parte din regiuni ar putea fi acoperită de ape, consecinţele nu s-ar compara cu efectele devastatoare ale încălzirii globale asupra unor ţări precum Bangladesh sau Insulele Maldive. Cu toate acestea, uraganul Katrina a relevat un defect important al acestui calcul egoist: datorită bogăţiei imense a Statelor Unite, costul potenţialelor distrugeri, chiar şi mai puţin extinse, va fi enorm.

Administraţia Bush a susţinut că costul diminuării emisiilor de gaze este pur şi simplu prea mare în raport cu avantajele. Pentru cea mai mare parte a lumii, acest argument a fost de neconceput: cea mai bogată ţară din lume se plînge că nu şi-ar putea permite implementarea unor strategii ecologice, în timp ce alte ţări dezvoltate reuşesc să-şi reducă propriile niveluri de poluare la o fracţiune din cel al Statelor Unite, chiar şi conform calculului per dolar în raport cu PIB-ul. Cumulată, emisia de gaze cu efect de seră a Japoniei, Germaniei, Franţei şi Suediei nu depăşeşte jumătate din emisia de gaze a Statelor Unite, şi totuşi cetăţenii acestor ţări au o existenţă

confortabilă și satisfăcătoare – conform anumitor estimări, nivelul lor de trai este superior celui din Statele Unite[11].

Este de înțeles motivul pentru care corporațiile nu vor să cheltuiască bani pentru a reduce emisiile, însă este inacceptabil să li se permită să saboteze eforturile globale de a încetini încălzirea globală[12]. Mai curînd, firmele din Statele Unite ar trebui să învețe de pe urma exemplului competitorilor lor japonezi. În timpul crizei din anii '70 determinate de prețul petrolului, cînd acesta a crescut de patru ori, americanii au început să cumpere mașini japoneze, deoarece acestea erau mai eficiente din punct de vedere al combustibilului ; Detroit, continuînd să producă mașini cu un consum ridicat de benzină, nu a putut face față concurenței. În loc să apeleze la inginerii săi pentru a produce o mașină mai eficientă din perspectiva consumului de combustibil, Detroit a apelat la avocații săi și la grupurile de lobby pentru a se asigura că guvernul nu va face presiuni în acest sens. După ce războiul din Irak a determinat creșterea prețului motorinei (acesta a crescut cu 114% din 2002 pînă în 2006), se pare că Detroit a mizat totul și a pierdut ; pierderile sale au fost atît de mari încît acțiunile marilor bastioane ale capitalismului american, Ford și GM, și-au pierdut orice valoare. Strategia lor – ignorarea încălzirii globale cu scopul de a-și spori profiturile prin vînzarea unor mașini cu un consum mare de combustibil – a fost imorală ; totodată, în mod ironic, aceasta s-a dovedit neprofitabilă.

Desigur, chiar dacă reducerea emisiilor presupune costuri semnificative, cea mai bogată națiune din lume, America, este și cea mai în măsură să și le permită. În schimb (spre deosebire de Europa și de Japonia), aceasta a invocat scutirea țărilor în curs de dezvoltare de restricțiile impuse la Kyoto drept un alt pretext pentru a nu întreprinde nimic. Țările în curs de dezvoltare subliniază că Statele Unite au emis, de-a lungul secolului XX, cu 50% mai multe gaze cu efect de seră decît toate țările în curs de dezvoltare la un loc[13]. Aceasta nu înseamnă că țările în curs de dezvoltare nu ar trebui să depună eforturi în vederea reducerii emisiilor de gaze cu efect de seră. Interesele lor economice necesită acest lucru : multe dintre ele fac risipă de energie, iar atît economia, cît și mediul lor ar avea de cîștigat dacă ar fi mai eficiente din punct de vedere energetic. Multe dintre ele, inclusiv China, acordă subvenții mari pentru energie, care nu au nici un fundament în prezent ; există modalități mai bune de a încuraja industrializarea[14]. Totuși, deși consider că este în interesul lor să procedeze astfel – și cred că toată lumea are obligația morală de a proteja atmosfera noastră prețioasă și de neînlocuit –, nu cred că este lipsit de fairplay ca țara cea mai bogată și cea mai poluantă din lume să suporte cea mai mare parte a costurilor remedierii acestei situații.

Chiar dacă America refuză să-și asume responsabilitatea morală globală care îi revine, există mulți oameni, inclusiv cei din administrația Bush, care consideră – sau poate pur-și simplu speră – că tehnologia va oferi soluția salvatoare. Cumva, inovațiile vor spori eficiența într-un asemenea grad încît emisiile de gaze se vor diminua de la sine ; sau, chiar și mai bine, cineva va descoperi o alternativă superioară energiei provenite din cărbune, petrol sau gaze naturale. Acest lucru este posibil, însă pur și simplu nu putem permite ca supraviețuirea lumii să depindă de noroc. În plus,

şansele apariţiei unor tehnologii mai bune depind parţial de stimulente. Kyoto, cu limitarea strictă a emisiilor de gaze, oferă motivaţii adecvate.

În capitolul 4 am remarcat modul în care administraţia Bush, susţinînd drepturi ferme asociate cu proprietatea intelectuală, subliniază importanţa motivaţiilor. În contextul încălzirii globale, se pare că acest lucru este ignorat. Administraţia Bush a solicitat reducerea voluntară a utilizării de energie: oamenii ar trebui doar să se comporte mai bine. În mod normal, nu ne bazăm pe voluntariat ca fundament al gestionării raţionale a resurselor. Atunci cînd oferta de portocale a scăzut ca urmare a îngheţului, nu spunem: „Vă rugăm să reduceţi consumul de portocale în mod voluntar", ci ne bazăm pe sistemul preţurilor. Oamenii fac economii în utilizarea resurselor deoarece au o motivaţie în acest sens, pentru că trebuie să plătească consumul. O atmosferă curată este o resursă ca oricare alta; poluarea implică un cost social, iar oamenii ar trebui să plătească acest cost.

În cele din urmă, în 2006, se pare că administraţia Bush a admis faptul că producerea de informaţii este un bun public, care justifică sprijinul guvernului. Au fost finanţate cercetări pentru a se găsi alternative la combustibilii de origine fosilă. Totuşi, fondurile acordate au fost foarte reduse; cercetările de ordin public trebuie suplimentate de cercetări private – iată de ce „fixarea unor preţuri corecte", cu alte cuvinte, impunerea pentru gospodării şi pentru firme a unor preţuri care să acopere costurile sociale ale emisiei de gaze, este atît de importantă.

## Mecanismele globalizării: cum să facem faţă încălzirii globale

Încălzirea globală este o problemă globală, totuşi nimeni nu vrea să plătească pentru a o soluţiona. Toată lumea vrea să profite în mod gratuit de eforturile celorlalţi, însă este în interesul tuturor ca întreaga planetă să acţioneze în mod colectiv pentru a realiza ceva.

Dacă rămînem în cadrul fixat de Protocolul Kyoto şi pentru ca acesta să dea rezultate, mai trebuie soluţionate trei probleme. În primul rînd, dacă se doreşte cooperarea Statelor Unite, este clar că trebuie incluse şi ţările în curs de dezvoltare, însă trebuie să găsim un sistem echitabil de fixare a normelor care le vor reveni acestora. În al doilea rînd, dacă există un set de norme asupra cărora s-a căzut de acord, trebuie găsită o modalitate de a le impune, altfel, atît timp cît reducerea emisiilor de gaze implică un preţ, ţările nu sînt motivate să-şi îndeplinească obligaţiile. În al treilea rînd, prevederile ar fi mai uşor de respectat dacă ar scădea costurile legate de reducerea emisiilor de gaze, prin urmare trebui să descoperim modalităţi de diminuare a acestor costuri.

## Normele țărilor în curs de dezvoltare cu privire la emisiile de gaze

Deși țările în curs de dezvoltare nu au nici o obligație în urma Protocolului Kyoto, este evident că, pentru a întreprinde ceva util în privința încălzirii globale, întreaga lume va trebui să își reducă emisiile de gaze. Abordarea „ca de obicei" pur și simplu nu va mai funcționa de acum înainte : o lume în care fiecare poluează în măsura în care poluează Statele Unite în prezent – fără a pune la socoteală gradul în care va polua peste douăzeci de ani, dacă nu se ia nici o măsură – este o lume care își scrie scenariul propriei apocalipse. Deja se anticipează că în 2005 țările în curs de dezvoltare vor fi responsabile pentru aproximativ 40% din totalul emisiilor globale de gaze cu efect de seră, iar în jurul anului 2025, conform estimărilor din prezent, acestea vor emite mai multe gaze cu efect de seră decît țările dezvoltate[15]. Deși emisiile lor pe cap de locuitor sînt mult mai mici, veniturile și populațiile lor cresc, astfel încît va crește și totalul emisiilor lor[16].

Conform Protocolului Kyoto, fiecare țară dezvoltată este obligată să reducă emisiile cu o anumită cantitate, astfel încît trebuie să existe un acord referitor la norma fiecărei țări. Sistemul actual pune accent pe reducerea poluării în raport cu 1990 : cu cît o țară a poluat mai mult în 1990, cu atît are dreptul să polueze mai mult în viitor. Statele Unite au poluat mai mult, prin urmare, conform acestui sistem, ar trebui să aibă dreptul să continue să polueze mai mult.

Principiul fundamental al Protocolului Kyoto – norme bazate pe reducerea nivelurilor înregistrate în 1990 – nu are sens pentru țările în curs de dezvoltare. Conform acestei logici, țările sărace, care au poluat mai puțin în 1990, nu sînt îndreptățite să polueze nici în viitor. În mod logic, acestea își pun întrebarea : „Din ce motiv țările dezvoltate au dreptul să polueze mai mult decît noi, pur și simplu pentru că au poluat mai mult în trecut ? ". Argumentul lor vizează direcția opusă : deoarece Statele Unite au poluat mai mult în trecut, ar trebui să li se impună să polueze mai puțin în viitor. În cel mai rău caz, susțin ele, ar trebui să li se permită să polueze la fel de mult ca și Statele Unite, în raport cu numărul de locuitori. Deoarece în prezent emisiile de gaze ale SUA sînt de aproximativ șapte ori mai mari decît cele ale Chinei – și de douăsprezece ori mai mari decît cele ale țărilor în curs de dezvoltare, ca ansamblu – un astfel de acord ar însemna că vor mai trece decenii pînă ce restricțiile privitoare la emisiile țărilor în curs de dezvoltare ar căpăta valoarea unei interdicții[17]. Chiar dacă Statele Unite ar menține nivelul de emisii în raport cu numărul de locuitori la cel din 1990 (ceea ce pînă în prezent nu a reușit), vor trece mai mult de 200 de ani pînă ce China, la ritmul său de dezvoltare actual, va atinge același nivel al emisiilor de gaze în raport cu numărul de locuitori[18].

Statele Unite nu au argumentat în mod coerent de ce sînt îndreptățite să polueze mai mult decît celelalte state ; nimeni nu a oferit o explicație rațională a premiselor care au stat la baza Protocolului Kyoto. America ar putea adopta o poziție conform căreia nivelul de poluare permis să fie asociat cu producția, iar pentru că America

produce mai mult, ar trebui să i se permită să polueze mai mult. Pentru ca abordarea Kyoto să funcţioneze, va trebui găsit un compromis între normele bazate pe emisiile de gaze în raport cu PIB-ul şi normele bazate pe emisiile de gaze în raport cu numărul de locuitori. Dacă standardul se va baza fie doar parţial pe emisiile de gaze în raport cu numărul de locuitori, Statele Unite vor trebui să-şi amplifice eficienţa energetică cu un procent mult mai mare decît a reuşit pînă acum. În prezent, se pare că există puţine şanse ca Statele Unite să facă acest lucru în mod voluntar, astfel că abordarea bazată pe norme va ajunge rapid într-un impas. Statele Unite îşi menţin poziţia, iar ţările în curs de dezvoltare nu au nici o motivaţie pentru a-şi sacrifica veniturile şi dezvoltarea pentru a-i ajuta pe americani. Ne aflăm într-o situaţie fără ieşire - iar între timp planeta este din ce în ce mai poluată.

## Recompense şi pedepse : optimizarea cooperării

Indiferent de normele stabilite, trebuie să existe motivaţii - recompense şi pedepse - care să garanteze faptul că ţările vor adopta protocolul, iar apoi îl vor respecta. Renunţarea la Protocolul Kyoto de către Statele Unite arată că este nevoie de o modalitate de a determina ţările să adere la el. Dacă argumentele de ordin moral nu dau rezultate (ceea ce s-a şi întîmplat) şi nu putem găsi destule recompense, există cîteva pedepse eficiente - iar însăşi existenţa lor arată că poate nici nu va fi nevoie să fie aplicate. Există deja un cadru pentru acest lucru : sancţiunile comerciale internaţionale. Protocolul de la Montréal privitor la gazele care distrug stratul de ozon cuprinde ameninţarea cu sancţiuni comerciale - deşi nu a fost nevoie să se apeleze la acestea. Din păcate, în Protocolul de la Kyoto nu au fost prevăzute sancţiuni comerciale.

Totuşi, în cadrul Organizaţiei Mondiale a Comerţului, dispunem de precedentele necesare. Atunci cînd Statele Unite au încercat să-i impună Thailandei să utilizeze plase pentru pescuit creveţi care să nu pună în pericol broaştele-ţestoase - plasele utilizate atunci provocau moartea unor specii de broaşte-ţestoase pe cale de dispariţie - ameninţînd să interzică exportul către Statele Unite al creveţilor prinşi cu plase de tip vechi, OMC a susţinut poziţia SUA. Astfel s-a instituit principiul conform căruia conservarea mediului global este destul de importantă încît accesul normal la pieţe, garantat de OMC pentru membrii săi, poate fi suspendat atunci cînd industriile exportatoare ale unei ţări o pun în pericol. Atunci cînd Statele Unite au adus acest caz în faţa justiţiei, se pare că nu au luat în considerare consecinţele pe termen lung, însă unii membri ai Curţii de Apel a OMC şi-au dat seama de implicaţiile ample ale deciziilor lor. Precedentul reprezentat de acest caz ar trebui să se aplice companiilor din SUA care poluează prin nivelul ridicat de emisii de gaze cu efect de seră în urma procesului de producţie ; Europa, Japonia şi alte ţări care au semnat Protocolul Kyoto trebuie să restricţioneze sau să instituie taxe pentru importul de mărfuri americane a căror producţie poluează în mod inutil atmosfera. Ocrotirea broaştelor-ţestoase aflate pe cale de dispariţie este importantă, însă conservarea atmosferei

planetei este infinit mai importantă. Dacă, aşa cum susţin Statele Unite, acţiunile comerciale se justifică în cazul anterior, acestea sînt cu atît mai justificate în cel de-al doilea caz.

Risipa de energie pe care o face America poate fi analizată şi dintr-o altă perspectivă : neplătind pentru daunele ecologice pe care le provoacă, companiile din SUA obţin de fapt o subvenţie. Unul dintre principalele scopuri ale OMC este să creeze un teren de joc echitabil ; subvenţiile dezechilibrează terenul de joc, de aceea ţărilor li se permite să compenseze subvenţiile prin intermediul unor taxe echivalente ; acesta ar trebui să fie şi cazul subvenţiilor mascate – firmele nu sînt obligate să plătească pentru daunele ecologice pe care le produc –, precum şi al subvenţiilor declarate.

Acest lucru poate fi realizat in cîteva moduri. În regimul actual al OMC, ţările din Europa şi din alte zone pot impune taxe compensatorii pentru a contrabalansa subvenţiile pe care le primesc implicit producătorii americani care utilizează tehnologii bazate pe o cantitate mare de energie, atunci cînd degradează mediul global fără a plăti costurile. Să presupunem, de exemplu, că oţelul produs în America se vinde la 500 de dolari tona şi că în procesul de producţie a acestei tone de oţel se emit două tone de carbon. Preţul unei tone de carbon este aproximativ 30 de dolari (preţul din sistemul comerţului cu carbon european de la începutul anului 2006). Deoarece America nu a semnat Protocolul Kyoto, iar firmele americane nu sînt obligate să-şi reducă emisiile de carbon, ele primesc de fapt subvenţii care merg pînă la suma de 60 de dolari pe tona de oţel. Astfel, ţările europene şi alte ţări ar putea percepe o taxă de 60 de dolari pe tona de oţel american (doar puţin mai mult de 10%). Pentru produsele care implică un consum mare de energie, cum este aluminiul, ar putea fi instituite taxe mai mari. Acest procedeu i-ar oferi Americii o motivaţie puternică pentru a semna Protocolul de la Kyoto şi pentru a reduce emisiile de gaze. Chiar şi o serie de discuţii ample despre posibilitatea impunerii acestor tarife ar putea determina Statele Unite să treacă la acţiune[19].

Am discutat această idee cu înalţi funcţionari de stat din multe ţări industrializate avansate hotărîte să facă ceva în privinţa încălzirii globale, dar deşi, aproape cu o singură excepţie, aceştia sînt de acord cu analiza, dau dovadă – tot aproape cu o singură excepţie – de o anumită timiditate : propunerea este considerată de unii echivalentul, în arena comercială, al declarării unui război nuclear. Nu este aşa. Desigur, iniţiativa ar avea efecte importante asupra Statelor Unite, însă încălzirea globală ar avea efecte şi mai mari asupra întregii planete. Pur şi simplu fiecărei ţări i se cere să plătească pentru toate costurile sociale ale activităţilor sale de producţie. Conform procedurilor standard, presiunea sancţiunilor comerciale ar putea fi sporită treptat ; iar aproape sigur, deoarece America recunoaşte consecinţele, strategiile sale s-ar modifica – aşa cum s-a întîmplat în alte cazuri cînd Statele Unite au încălcat prevederile OMC.

Miza este foarte mare. Statele Unite şi alte ţări occidentale au demonstrat că sînt dispuse să rişte foarte mult pentru a preveni extinderea dotării cu arme nucleare – în cazul Coreei de Nord, s-au confruntat chiar cu posibilitatea unui război. Desigur,

ameninţarea încălzirii globale este destul de importantă ca să merite riscul de a ofensa o naţiune nechibzuită care pare dispusă să pună în pericol bunăstarea planetei pur şi simplu pentru a-şi menţine stilul de viaţă bazat pe risipă de energie.

## Iniţiativa pădurilor tropicale : o eficienţă sporită

Eficienţa necesită reducerea concentraţiei atmosferice de gaze cu efect de seră în modul cel mai economic posibil. Cea mai mare atenţie a fost acordată reducerii emisiilor, însă există şi o altă modalitate : eliminarea dioxidului de carbon din atmosferă şi stocarea sa. Acesta este rolul copacilor. Prin fotosinteză, plantele extrag dioxidul de carbon din atmosferă, emit oxigen şi stochează carbonul. Prin urmare, plantarea de păduri reduce concentraţia de gaze cu efect de seră, iar despădurirea agravează lucrurile. Despădurirea este nocivă pentru atmosferă din două motive : în primul rînd, rămîn mai puţini copaci care să transforme dioxidul de carbon în oxigen, în al doilea rînd, carbonul stocat în lemn este eliberat în atmosferă prin arderea lemnului. În ultimii ani, aproximativ 20% din creşterea concentraţiei atmosferice de gaze cu efect de seră s-a datorat despăduririlor. Cu alte cuvinte, pagubele cauzate de despăduriri sînt echivalente cu pagubele provocate de cel mai mare poluator din lume, Statele Unite.

Cei 2,7 miliarde de oameni din peste 60 de ţări în curs de dezvoltare în care se află aceste păduri tropicale nu primesc însă despăgubiri pentru serviciile lor valoroase aduse mediului. Pădurile tropicale nu numai că reduc nivelul de carbon din atmosferă ; ele contribuie la conservarea biodiversităţii. După cum am observat în capitolul 4, din această preţioasă resursă au fost obţinute multe medicamente. Despăgubirile ar fi nu numai juste şi ar sprijini economiile ţărilor cu păduri tropicale, dar le-ar oferi şi motivaţii pentru a-şi conserva pădurile, fapt care ar reprezenta un beneficiu ecologic enorm pentru întreaga planetă.

Putem face un calcul aproximativ al avantajelor carbonului prin reducerea ratei anuale a despăduririlor obţinînd, de exemplu, un procent modest de 20%. La preţul de 30 de dolari pe tona de carbon, valoarea anuală a despăduririi evitate - valoarea creşterii nivelului de carbon din atmosferă ca un rezultat direct al tăierii acelor copaci - se situează între 30 şi 40 de miliarde de dolari pe an. (În comparaţie cu aceste cifre, totalul sprijinului financiar acordat ţărilor în curs de dezvoltare este de aproximativ 60 de miliarde de dolari.) În plus, după cum am remarcat, pădurile „purifică" dioxidul de carbon din atmosferă. „Emisiile negative" anuale ale ţărilor cu păduri tropicale sînt evaluate (folosind estimarea de 30 de dolari pe tonă) la aproximativ 100 de miliarde de dolari pe an[20].

Deşi la Kyoto a fost recunoscut rolul pe care l-ar putea avea plantarea de păduri - ţărilor li se acordă „credit" dacă plantează copaci -, nu s-a luat nici o măsură privitoare la despăduriri. Aceasta a fost o greşeală majoră, pentru că determină unele ţări precum Papua Noua Guinee să profite de două ori dacă îşi taie pădurile străvechi de arbori cu lemn de esenţă tare şi le replantează : aceste ţări primesc bani atît pentru

pădurile tăiate, cît şi pentru replantări, însă acest lucru este irațional – țările ar trebui stimulate să-şi conserve pădurile[21].

În principiu, acest lucru ar fi relativ uşor de făcut în cadrul sistemului de comerț cu carbon. Companiile energetice din Europa au voie să cumpere „compensații pentru emisiile de carbon" (care le permit să emită mai mult carbon decît ar avea de fapt dreptul) prin susținerea financiară a plantării unei păduri („sechestrarea carbonului") într-o țară în curs de dezvoltare. În frunte cu Papua Noua Guinee şi Costa Rica, un grup de țări în curs de dezvoltare care s-au autointitulat Coaliția Pădurilor Tropicale a propus în ianuarie 2005 o inițiativă inovatoare, oferindu-se să respecte limitările emisiilor de gaze cu efect de seră, însă cerînd în schimb să li se permită să vîndă compensații pentru emisiile de carbon nu numai pentru păduri noi, ci şi pentru a evita despăduririle[22]. Potrivit acestei propuneri, țările ar primi bani în schimbul conservării pădurilor. Adoptarea sa ar garanta utilizarea cea mai eficientă a acestor resurse, din perspectivă globală – şi anume menținerea pădurilor, şi nu tăierea lor pentru cherestea.

Din păcate, in absența unei anumite forme de compensație în schimbul conservării pădurilor, țările în curs de dezvoltare nu au nici mijloacele, nici motivația necesară de a continua să garanteze conservarea. Tăierea pădurilor de esență tare – chiar şi în condițiile în care acestea primesc în prezent doar un mic procent din prețul final pe care îl atinge lemnul în New York, de exemplu – este singura modalitate prin care oamenii nevoiaşi din aceste țări pot supraviețui. O mare parte din tăierile din Indonezia, Papua Noua Guinee şi alte țări tropicale sînt, de fapt, ilegale sau rezultatul unor contracte obținute prin corupție. La ora actuală, aceste țări nu dispun de resursele necesare pentru a pune capăt tăierilor ilegale ; plățile obținute prin intermediul compensațiilor pentru emisiile de carbon le-ar oferi resursele şi motivația de a opri aceste acțiuni, iar țările din Coaliția Pădurilor Tropicale şi-au luat angajamentul că vor proceda astfel.

Conform unor sugestii, soluționarea problemei ar trebui amînată pînă în 2012, cînd ar trebui să intre în vigoare un protocol revizuit. Dar putem oare să mai aşteptăm? În ritmul actual al despăduririlor, contribuția cumulată la creşterea concentrațiilor de gaze cu efect de seră a despăduririlor ce au loc doar în Brazilia şi Indonezia va depăşi cu aproximativ 80% reducerile emisiilor de gaze realizate ca urmare a Protocolului Kyoto. (În plus, pagubele auxiliare – pierderea pădurilor străvechi de arbori de esență tare şi a biodiversității – pot fi ireversibile, dacă nu acționăm rapid.) Problema se cere soluționată urgent, acum, şi nu trebuie să cedăm unei alte tendințe de amînare.

Noua inițiativă privitoare la pădurile tropicale este foarte impresionantă datorită faptului că vine chiar din partea țărilor în curs de dezvoltare, demonstrînd creativitatea şi angajamentul lor din punct de vedere social. Pentru prima oară, țările în curs de dezvoltare par dornice să-şi asume tipul de angajament pe care Europa, Japonia şi alte țări industrializate avansate – dar nu şi Statele Unite – şi-l iau pentru a evita un dezastru global.

## Un context alternativ

Kyoto a reprezentat o abordare naturală a încălzirii globale. Problema: emisiile în exces. Soluția: reducerea emisiilor. Viața nu este însă niciodată atît de simplă sau de ușoară. După cum am remarcat, principala dificultate asociată cu Protocolul Kyoto este stabilirea procentului cu care fiecare țară ar trebui să-și reducă emisiile de gaze. Protocolul Kyoto se bazează pe două principii de bază: tuturor țărilor dezvoltate li se va cere să facă aproximativ aceeași reducere; țările în curs de dezvoltare vor fi tratate diferit - deși discuțiile legate de ce anume înseamnă acest lucru au fost amînate pe viitor.

Faptul că restul lumii a renunțat la declarațiile evazive și a ajuns la un acord este o realizare; neimplicarea Statelor Unite constituie o dezamăgire. Elanul care a generat Protocolul Kyoto ne oferă o motivație suficientă pentru a rămîne în cadrul acestui sistem, însă mă îndoiesc că am putea găsi, în limitele acestei abordări, un acord care să fie acceptat atît de Statele Unite, cît și de țările în curs de dezvoltare. Nu există un set de principii general acceptate pentru alocarea drepturilor de utilizare. Cei care au poluat mai mult în trecut ar trebui să aibă dreptul de a polua mai mult în viitor sau ar trebui să se confrunte cu reduceri mai mari ale emisiilor de gaze, pentru a compensa daunele aduse planetei în trecut? Nivelul permis al emisiilor de gaze ar trebui stabilit în funcție de numărul de locuitori sau în raport cu PIB-ul? Problema distribuției constituie cauza esențială a eșecului comunității internaționale de a soluționa problema încălzirii globale.

Reducerea emisiilor de gaze poate fi abordată într-un context alternativ care implică într-un mod mai direct mecanismul pieței și poate că astfel are mai multe șanse de a atrage Statele Unite. Orice activitate care presupune emisia de gaze cu efect de seră este asociată cu un cost social, care nu este suportat de cei implicați în activitate. Desigur, acesta este motivul pentru care au emisii atît de mari. Soluția e simplă: să îi determini pe oameni să suporte costul consecințelor acțiunilor lor; cu alte cuvinte, să îi determini să plătească pentru poluarea pe care o fac.

Acest lucru poate fi realizat dacă toate țările din lume ar impune o taxă simplă pe emisiile de carbon (impozitînd astfel externalitatea emisiilor) sau, în mod echivalent, o taxă pe petrol, cărbune și gaze naturale corespunzătoare emisiilor de gaze pe care le generează prin ardere. Firmele și gospodăriile ar reacționa la această taxă prin reducerea consumului și, implicit, a emisiilor. Această taxă ar fi suficient de mare pentru a determina o reducere globală a emisiilor echivalentă cu cea anticipată în abordarea de la Kyoto axată pe norme comune. Nivelul emisiilor ar putea însă să difere destul de mult de la o țară la alta, în funcție de circumstanțele acesteia. De exemplu, o țară cu o climă foarte caldă ar putea utiliza mai multă energie pentru aparatele de aer condiționat, în comparație cu o țară cu o temperatură mai moderată.

În acest caz, care ar fi avantajul? Se evită instituirea unor niveluri-țintă pe națiune. Motivul pentru care stabilirea unor niveluri-țintă este atît de dificilă este faptul că circumstanțele din fiecare țară sînt diferite. Statele Unite ar putea susține că, deoarece distanțele dintre localitățile sale sînt mai mari și PIB-ul său este mai mare, ar

trebui să li se permită să polueze mai mult. Franța ar putea afirma că rata sa de poluare pe cap de locuitor reprezintă o treime din cea a Statelor Unite, de aceea este nedrept să i se ceară să-și reducă și mai mult emisiile de gaze. Țările în curs de dezvoltare susțin că deoarece sînt sărace și se străduiesc să atingă nivelul de trai al țărilor dezvoltate, le este dificil să reducă emisiile de gaze.

Stabilirea nivelurilor-țintă cauzează litigii deoarece a-i aproba unei țări un nivel ridicat al emisiilor echivalează cu a-i oferi bani – fapt care a devenit mai evident odată cu apariția comerțului cu carbon. După cum am remarcat, țările care poluează mai puțin decît li s-a permis pot vinde surplusul (cantitatea de poluare pe care au voie să o genereze, însă nu o generează) țărilor care au nevoie. Un nivel-țintă mai ridicat al emisiilor (cu alte cuvinte, un nivel de poluare care implică o reducere mai mică a emisiilor) înseamnă că țara respectivă fie are de vîndut mai multe drepturi de emisie, fie trebuie să plătească mai puțin altor țări pentru a-și compensa deficiențele.

În proiectul taxei comune, toate aceste probleme sînt evitate. Fiecare țară își păstrează veniturile rezultate din taxa respectivă, în loc să fie nevoită să dea banii unei alte țări. În consecință, costurile reducerii poluării sînt relativ mici. De fapt, țara ca întreg poate fi avantajată; poate utiliza veniturile datorate impozitului pe carbon pentru a reduce alte impozite, cum ar fi cele pe economii, investiții sau pe venituri. Scăderea acestor taxe ar stimula economia, aducînd beneficii mult mai mari decît costul impozitului pe carbon. Acest fapt este în concordanță cu un principiu economic general: este mai bine să fie instituite taxe pe lucruri rele (ca de exemplu poluarea) decît pe lucruri bune (economiile sau veniturile)[23].

Desigur, industriile energetice din aproape toate țările nu vor agrea acest proiect. Toate companiile preferă să primească o subvenție – echivalentul acordării permisiunii de a polua după bunul plac. Nu vreau să sugerez că presiunea din partea producătorilor și utilizatorilor de energie va fi ușor de învins. Acest lucru poate fi posibil numai sub amenințarea tipurilor de sancțiuni comerciale descrise anterior.

## Posibilități de a progresa

Dintr-o perspectivă economică, atît taxa comună, cît și abordarea axată pe norme pot conduce la reducerile necesare ale emisiilor de gaze și pot acționa eficient, atît timp cît funcționează comerțul cu carbon. După ce întreaga lume a investit atît de mult în dezvoltarea abordării bazate pe norme, este de înțeles faptul că abandonarea acesteia va fi privită cu rezerve. Și totuși, în prezent nu se întrevede nici măcar conturul vreunei modalități de a institui norme acceptabile atît din perspectiva Statelor Unite, cît și din cea a țărilor în curs de dezvoltare. Încălzirea globală reprezintă o amenințare prea mare la adresa sănătății planetei pentru ca noi să ignorăm această criză și să ne rugăm să apară în cele din urmă vreo rezolvare.

Există o a treia alternativă care reunește avantajele distributive ale măsurii taxei comune și eficiența abordării axate pe norme. Marele avantaj al taxei comune este că sînt evitate problemele cele mai dificile legate de stabilirea procentului cu care

fiecare țară ar trebui să-și reducă emisiile de gaze ; fiecare țară este de acord să stimuleze reducerea poluării în mod adecvat, prin intermediul taxelor, însă acumulează veniturile provenite din taxe. Putem estima cu ușurință reducerile emisiilor de carbon care ar rezulta pentru fiecare țară, iar aceste estimări pot servi drept punct de plecare pentru stabilirea obiectivelor corespunzătoare pentru fiecare națiune. Țările ar putea alege să apeleze la taxe pentru a atinge aceste obiective, însă ar putea folosi și modalități alternative, cum ar fi controlul direct asupra tehnologiei – instituind, de exemplu, standarde mai înalte în privința consumului de benzină al automobilelor.

Orice sistem, fie el bazat pe norme sau pe taxe, fie pe o combinație a acestora, va necesita o revizuire periodică. Poate că în viitor tehnologia ne va permite să reducem emisiile mai rapid, la un cost mai mic decît anticipăm astăzi ; în acest caz, ar trebui să fixăm obiective mai severe. Un impozit global pe emisii ar putea avea drept efect o reducere mai mare sau mai mică decît se anticipa, caz în care am putea micșora sau mări nivelul impozitului[24]. Deși majoritatea țărilor vor suporta consecințele adaptării într-o măsură mai mică – și anume cele care nu produc petrol și gaze naturale, unele țări vor fi mai afectate decît altele ; o analiză periodică va identifica circumstanțele în care unele țări ar putea beneficia de perioade mai lungi pentru a se adapta (la fel cum unele țări în curs de dezvoltare au nevoie de o perioadă mai lungă pentru a se adapta la liberalizarea comerțului, așa cum am arătat în capitolul 3).

Totodată, orice sistem, fie el bazat pe norme sau pe taxe, va necesita o modalitate de impunere – inclusiv luarea unor măsuri împotriva țărilor care refuză să coopereze. Încălzirea globală este prea importantă pentru a ne baza pe bunăvoința fiecărei țări. Dacă Statele Unite continuă să refuze să-și reducă emisiile, trebuie impuse sancțiuni comerciale. Dacă se realizează acest lucru, sînt convins că America va reacționa la stimulii economici creați. (Sper că aceasta nu este doar o prejudecată a mea, ca economist.)

Eficientizarea procesului globalizării nu va fi foarte utilă dacă nu ne putem rezolva problemele ecologice globale. Atmosfera și oceanele noastre reprezintă resurse globale ; globalizarea și așa-numitul progres economic ne-au sporit capacitatea de a exploata aceste resurse cu mai multă lăcomie și într-un ritm mai rapid decît capacitatea noastră de a avea grijă de ele.

Jared Diamond, în bestsellerul său *Collapse*, formulează mai clar această idee. După ce descrie modul în care numeroase alte civilizații au fost amenințate cu dispariția pentru că au ignorat mediul înconjurător, autorul explică :

> În prezent, societatea mondială se află pe un drum fără scăpare... Deoarece înaintăm rapid pe această cale care nu duce nicăieri, problemele ecologice ale planetei *se vor* rezolva, într-un mod sau altul, în timpul vieții copiilor și a tinerilor adulți de acum. Singura întrebare este dacă se vor rezolva într-un mod plăcut, ales de noi, sau într-un mod neplăcut, care nu depinde de alegerea noastră, cum ar fi războaie, genocide, foamete, epidemii și prăbușirea unor societăți. Deși toate aceste fenomene sumbre au caracterizat umanitatea de-a lungul istoriei, frecvența lor se amplifică odată cu degradarea mediului, creșterea populației și odată cu sărăcia și instabilitatea politică rezultate[25].

În acest capitol, am făcut trei apeluri. Pentru țările în curs de dezvoltare, este în propriul interes să facă ceva în privința încălzirii globale : într-adevăr, printre ele se numără țările care vor avea cel mai mult de suferit din cauza încălzirii globale Reducerea cantității de energie pe care o utilizează poate fi benefică atît pentru mediu, cît și pentru economie.

Pentru Statele Unite, există un imperativ moral de a se alătura restului lumii în încercarea de a rezolva problema gazelor cu efect de seră. Pagubele pe care Statele Unite riscă să le cauzeze altor țări sînt la fel de dăunătoare ca și un război pe care l-ar putea declanșa împotriva acestora. Chiar dacă nu dorește să le aducă nici un prejudiciu - de exemplu cu subvențiile sale pentru bumbac -, acțiunile lor determină anumite costuri, și Statele Unite trebuie să-și asume responsabilitatea pentru costurile respective. În calitate de lider mondial, dacă își evită responsabilitățile, nu le poate pretinde altor țări să și le respecte, iar dacă dăm cu toții greș, vom avea cu toții de suferit - inclusiv Statele Unite. Unele interese din America vor fi lezate dacă Statele Unite întreprind acțiuni de anvergură împotriva încălzirii globale, însă cred că țara ca întreg va avea de fapt de cîștigat. Chiar dacă vor avea de suportat o serie de costuri, Statele Unite își pot permite acest lucru. Este mult mai bine să facem cheltuieli mici acum, pentru a reduce riscul unor cheltuieli mult mai mari în viitor

În cele din urmă, chiar dacă am lăudat Europa și Japonia pentru că și-au luat, pe cont propriu, angajamentul să reducă emisiile de gaze și să depună eforturi mari în vederea îndeplinirii acestor angajamente (deși vor trebui să se străduiască și mai mult), susțin că aceste angajamente vor rămîne în mare doar gesturi singulare, dacă nu li se va alătura și restul lumii. Acest fapt poate antrena un sprijin semnificativ pentru țările în curs de dezvoltare ; totodată, presupune luarea de atitudine față de Statele Unite[26]. Am afirmat că, pur și simplu ca o chestiune de onestitate comercială, este intolerabil ca o țară să acorde de fapt firmelor de pe teritoriul său subvenții pentru emisiile de gaze. Globalizarea a însemnat amplificarea interdependenței țărilor. Retragerea avantajelor globalizării prin intermediul sancțiunilor comerciale poate reprezenta un instrument eficient pentru a-i trage la răspundere pe cei care distrug mediul global. Am conceput prevederi de drept comercial care aveau ca scop instituirea echitabilității în comerț ; deși criticii s-au temut că OMC va acorda prioritate intereselor comerciale în defavoarea mediului, OMC a demonstrat de fapt că poate fi utilizată cu scopul impunerii unui comportament mai ecologic. OMC nu acționează însă pe cont propriu. Europa trebuie să aplice principiile fundamentale ale legislației comerciale internaționale pe care am alcătuit-o pentru a-i impune oricărei țări recalcitrante, oricărui stat necinstit - inclusiv Statelor Unite - să se comporte în mod responsabil. Europa trebuie să fie dispusă să utilizeze forța imensă a globalizării economice în vederea rezolvării celor mai importante probleme ecologice globale

După tsunamiul din perioada Crăciunului din 2004, s-a discutat foarte mult despre importanța unui sistem de avertizare rapidă, astfel încît oamenii să poată acționa pentru a evita un următor dezastru. Noi primim avertizări serioase și clare despre încălzirea globală. Trebuie doar să acționăm.

# Capitolul 7

# Corporaţia multinaţională

Stînga (şi grupările mai puţin stîngiste) denigrează adesea corporaţiile, portretizîndu-le în documentare cum ar fi *The Corporation* şi *Wal-Mart : The High Cost of Low Prices* drept entităţi lacome, lipsite de suflet, care situează profitul mai presus de orice. Multe exemple de comportamente corporatiste negative au dobîndit pe bună dreptate o proastă reputaţie, cu adevărat legendară : campania *Nestlé* pentru a convinge mamele din Lumea a Treia să folosească lapte praf pentru a-şi hrăni copiii, in loc de lapte de la sîn ; încercarea companiei Bechtel de a privatiza apa din Bolivia (descrisă în documentarul *Thirst*) ; conspiraţia de jumătate de secol a companiilor americane de tutun cu scopul de a-i convinge pe oameni că nu există nici o dovadă ştiinţifică privitoare la faptul că fumatul dăunează sănătăţii, chiar dacă propriile studii confirmau contrariul (filmul *The Insider* este o dramatizare foarte reuşită a acestei conspiraţii) ; producerea de către Monsanto a unor seminţe din care răsar plante care la rîndul lor produc seminţe ce nu pot fi replantate, silindu-i astfel pe fermieri să cumpere seminţe noi an de an ; masiva deversare de petrol în urma naufragiului petrolierului *Valdez* al companiei Exxon şi încercarea ulterioară a acesteia de a evita plata compensaţiilor.

Din perspectiva multora, corporaţiile multinaţionale au ajuns să simbolizeze latura negativă a globalizării : mulţi afirmă că ele reprezintă principala cauză a problemelor. Aceste companii sînt mai bogate decît majoritatea ţărilor în curs de dezvoltare. În 2004, veniturile companiei de maşini General Motors au totalizat 191,4 miliarde de dolari, sumă ce depăşeşte PIB-ul a peste 148 de ţări. La sfîrşitul anului fiscal 2005, compania americană de vînzări en-détail Wal-Mart a înregistrat un venit de 285,2 miliarde de dolari, mai mare decît suma PIB-urilor ţărilor din Africa subsahariană. Aceste corporaţii nu sînt doar bogate, ci deţin şi putere politică. Dacă guvernele decid să aplice în privinţa lor anumite impozite sau reglementări cu care nu sînt de acord, ele ameninţă să-şi mute activitatea în alte locuri. Va exista intotdeauna o altă ţară care va întîmpina cu bucurie veniturile provenite din taxele, locurile de muncă şi investiţiile străine datorate corporaţiilor.

Afacerile urmăresc profitul, ceea ce inseamnă că prima prioritate a corporaţiilor este să producă bani. Companiile supravieţuiesc prin diminuarea costurilor în orice mod permis de lege. Evită plata taxelor atunci cînd este posibil ; unele nu le acordă salariaţilor lor asigurări de sănătate ; multe încearcă să-şi limiteze cheltuielile legate

de eliminarea poluării pe care au cauzat-o. Deseori, nota de plată le revine guvernelor din țările în care operează aceste companii.

Totuși, corporațiile dețin un loc principal în răspîndirea avantajelor globalizării in țările în curs de dezvoltare, contribuind la creșterea nivelului de trai din multe regiuni de pe glob. Corporațiile au făcut posibilă pătrunderea pe piețele din țările industrializate avansate a produselor din țările în curs de dezvoltare; capacitatea corporațiilor moderne de a le comunica aproape imediat producătorilor ce anume doresc consumatorii internaționali a reprezentat un avantaj enorm pentru ambele părți. Corporațiile au fost agenții transferului de tehnologie de la țările industrializate avansate la țările în curs de dezvoltare, contribuind la micșorarea decalajelor dintre cele două lumi. Cele aproape 200 de miliarde de dolari pe care îi acordă în fiecare an în investiții directe externe țărilor în curs de dezvoltare au redus decalajele din perspectiva resurselor[1]. Corporațiile au creat locuri de muncă și au stimulat creșterea economică a națiunilor în curs de dezvoltare, au adus în țările dezvoltate mărfuri ieftine, de calitate din ce în ce mai bună, determinînd scăderea costurilor de trai și contribuind astfel la scăderea inflației și a ratei dobînzilor.

Deoarece corporațiile se află în centrul globalizării, acestea pot fi învinovățite pentru multe dintre laturile ei negative, dar pot fi creditate și pentru multe dintre realizările sale. Nu se pune problema dacă globalizarea în sine este bună sau rea, ci cum anume putem să o remodelăm astfel încît să funcționeze mai bine; acest lucru este valabil și în cazul corporațiilor: ce putem face pentru a minimaliza daunele pe care le produc și pentru a maximaliza contribuția lor netă la dezvoltarea societății?

Înainte de a răspunde la această întrebare, aș vrea să resping o acuzație care este în ansamblu, dar nu și în totalitate, injustă. Deseori, corporațiile sînt învinovățite pentru materialismul specific societăților dezvoltate. De cele mai multe ori, corporațiile pur și simplu reacționează la necesitățile oamenilor - de exemplu, nevoia de a se deplasa dintr-un loc în altul, facilitată de mașini și motociclete; dacă mașinile și motocicletele sînt mai luxoase și mai mari decît ar trebui să fie, acest lucru se datorează îndeosebi faptului că consumatorilor le plac cele mai luxoase și mai mari și le cumpără pe acestea. Totuși, trebuie să recunoaștem că uneori corporațiile au contribuit la modelarea acestor dorințe astfel încît să-și amplifice profiturile, iar cel puțin o parte din excesele de ordin materialist pot fi puse pe seama eforturilor lor. Dacă reclamele nu ar potența dorințele, companiile nu ar cheltui miliarde de dolari pentru publicitate în fiecare an[2]. Companiile de produse alimentare îi învață pe copii să-și dorească cereale dulci care le pun în pericol dantura; companiile auto militează împotriva transportului în comun - iar în unele cazuri contribuie în mod activ la dispariția acestuia - indiferent de consecințele asupra mediului. Los Angeles a avut cîndva cel mai mare sistem feroviar urban din lume (1.770 km de șine), pînă ce a fost cumpărat de un grup condus de General Motors, demontat și înlocuit cu autobuze GM[3].

Unul sau două exemple de comportamente corporatiste negative ar putea fi trecute cu vederea, însă problemele sînt în mod evident sistemice. Oriunde există probleme sistemice, economiștii caută cauze sistemice. Principala cauză este evidentă: corporațiile funcționează pentru a obține profit, nu fac acte de caritate; de

aici rezultă atît forța, cît și slăbiciunea lor. Banii reprezintă o motivație puternică, iar dorința de a-i cîștiga le poate aduce tuturor avantaje enorme. Atunci cînd lucrurile merg bine, corporațiile internaționale pot mobiliza extrem de multe resurse, pot răspîndi tehnologiile cele mai avansate și pot contribui la dezvoltarea în mod exponențial a piețelor disponibile, însă mult prea adesea sînt încurajate să acționeze în mod negativ. Motivațiile corporatiste pot fi remodelate și acest lucru se impune dacă vrem să eficientizăm modul de funcționare a globalizării.

Din acest punct de vedere, eminentul economist din secolul al XVIII-lea, Adam Smith, a fost deseori înțeles greșit. El a argumentat că indivizii, urmărindu-și interesul propriu, ar promova interesele mai ample ale societății: că motivațiile pentru a-și întrece rivalii ar conduce la costuri mai mici și la producerea bunurilor dorite de consumatori și că atît consumatorii, cît și societatea în general ar beneficia de pe urma acestor două consecințe. În economia smithiană, moralitatea nu joacă nici un rol (deși Smith însuși era foarte preocupat de aspectele morale, după cum reiese din *Teoria sentimentelor morale*, o lucrare care precedă *Avuția națiunilor*). Indivizii nu trebuie să gîndească în termeni de bine sau de rău, ci numai în termenii interesului propriu; miracolul economiei de piață consta în faptul că, procedînd astfel, este promovată bunăstarea generală. Pornind de la această logică, mulți economiști au crezut că prima – unii susțin că este și unica – responsabilitate a corporațiilor este cea față de acționarii lor. Ele trebuie să facă tot posibilul pentru a maximiza valoarea pe piață a acțiunilor sau profiturile. Conform acestei extinderi a teoriei economice smithiene, dacă ar fi să conteze și moralitatea, acest lucru s-ar întîmpla doar pentru a le impune firmelor să pună interesele acționarilor mai presus de orice – de fapt, să se gîndească *numai* la acționari.

Uneori, piețele funcționează conform teoriei lui Smith – creșterile importante ale nivelului de trai din ultimele două secole sînt, în parte, o demonstrație a intuiției sale. Totuși, pînă și Smith a înțeles că într-o economie de piață liberă, deseori motivațiile private nu se aliniază cu costurile și avantajele sociale – iar atunci cînd se întîmplă acest lucru, urmărirea interesului propriu nu are drept consecință bunăstarea societății. Economiștii moderni numesc aceste nealinieri „eșecuri ale pieței". Eșecurile pieței apar ori de cîte ori există externalități, consecințe ale acțiunilor unei persoane sau ale unei firme, pentru care acestea nu suportă costurile sau de ale căror profituri nu beneficiază. Piețele în sine determină unele lucruri într-o măsură prea mică – de exemplu, cercetările –, iar altele într-o măsură prea mare – de exemplu, poluarea[4].

O mare parte din strategiile publice și teoriile economice din ultimul secol au avut drept scop identificarea principalelor eșecuri ale pieței și analizarea celor mai eficiente și mai puțin costisitoare modalități de a le corecta, de exemplu prin intermediul reglementărilor, al taxelor și al cheltuielilor suportate de guvern. La fel, teoria economică modernă a demonstrat că bunăstarea socială nu sporește atunci cînd corporațiile își maximizează profiturile ținînd cont doar de propriul interes. Pentru ca economia să devină eficientă, corporațiile trebuie să ia în considerare impactul acțiunilor lor asupra propriilor angajați, asupra mediului și asupra comunităților în care funcționează.

Mediul reprezintă un exemplu clar în care există posibile diferenţe dintre costurile private şi cele sociale, fapt care are consecinţe imense. Rafinarea petrolului sau obţinerea electricităţii în moduri care nu poluează aerul costă mai mult. Este mai costisitor să scapi de deşeuri sau să exploatezi minele astfel încît să nu poluezi pînza freatică. Acestea sînt costuri reale legate de mediu, pe care trebuie să le suporte societatea, dar – cel puţin pînă la stabilirea unor reglementări clare de către guvern – nu erau suportate de corporaţiile implicate. În absenţa unor reglementări guvernamentale şi a presiunilor din partea societăţii civile, corporaţiile nu sînt stimulate să protejeze mediul ; de fapt, sînt stimulate să-l deterioreze, dacă acest lucru le ajută să economisească bani.

Mita şi corupţia reprezintă un alt aspect care implică un conflict între interesele sociale şi cele private. Companiile miniere şi petroliere pot reduce adesea costul de achiziţie al resurselor naturale, mituind funcţionari guvernamentali pentru a obţine concesiuni. Este mult mai ieftin să-i oferi unui funcţionar guvernamental o sumă mare de bani, decît să plăteşti preţul pieţei pentru petrol şi alte resurse naturale. În practică, companiile din multe industrii dau mită pentru a obţine tot felul de favoruri, cum ar fi protecţia faţă de competiţie – fapt care le permite să majoreze preţurile – sau ignorarea încălcărilor reglementărilor ecologice ori privitoare la siguranţă. În viziunea amorală a corporaţiei moderne, dacă i se permite să funcţioneze astfel – dacă profitul anticipat depăşeşte riscurile şi costurile asociate cu demascarea –, atunci, dacă acest lucru nu ar fi ilegal, practic ar avea obligaţia de a oferi mită, pentru că astfel profiturile companiei cresc, la fel ca şi veniturile acţionarilor.

În economiile sofisticate, cum este cea a Statelor Unite, mita directă a fost înlocuită în cea mai mare parte cu contribuţii la campaniile politice, iar răsplata poate fi nu doar un contract pentru construirea unui drum la preţuri mai mari decît cele de pe piaţă, ci o modificare a unei politici, ale cărei ramificaţii costă societatea mult mai mult[5]. Patruzeci şi unu de companii (printre care General Electric, Microsoft şi Disney), care între 1991 şi 2001 au investit („contribuit" cu) 150 de milioane de dolari în partide politice şi campanii pentru candidaţii federali ai Statelor Unite, s-au bucurat de scutiri de taxe în valoare de 55 de miliarde de dolari în numai trei ani[6] Companiile farmaceutice au cheltuit 759 de milioane de dolari pentru a influenţa 1.400 de legi votate de Congres între 1998 şi 2004 ; industria farmaceutică ocupă primul loc în termenii lobby-ului prin intermediul banilor şi ai numărului de lobby-işti angajaţi (3.000). Succesul său reflectă investiţia făcută : după cum am observat în capitolul 4, guvernul SUA a acordat prioritate absolută intereselor acesteia în negocierile comerciale internaţionale, iar în cadrul noului program Medicare pentru medicamente subvenţionate, guvernul nu are dreptul să negocieze pentru a obţine preţuri mai mici – prevedere care valorează singură miliarde de dolari[7]. Cele cinci firme principale de contabilitate din SUA au sprijinit cu 29 de milioane de dolari candidaţii federali şi partidele politice, între 1989 şi 2001, parţial pentru a se pune la adăpost de reglementările care le ameninţau. Această strategie a dat rezultate – cel puţin pînă ce scandalul Arthur Anderson-Enron a demonstrat clar necesitatea unor astfel de reglementări.

Ca ultim exemplu al impactului social al corporațiilor globale asupra țărilor în curs de dezvoltare, vom analiza impactul asupra comunităților locale. Corporațiile gigant, cum ar fi Wal-Mart, nu intenționează să afecteze comunitățile în care își deschid magazinele ; nu doresc decît să le pună la dispoziție mărfuri la prețuri mici – iar tocmai datorită acestor prețuri mici înregistrează un asemenea succes. Este însă posibil ca, pe măsură ce provoacă falimentarea afacerilor mai mici, să golească orașul. Deseori, micile afaceri reprezintă coloana vertebrală a unei comunități, iar pe măsură ce Wal-Mart își zdrobește competitorii, această coloană vertebrală are de suferit. Cîteva donații pentru asociațiile locale de caritate reprezintă o compensație prea mică. În capitolul 2 am evidențiat rolul important pe care îl joacă comunitățile in succesul dezvoltării ; afectînd comunitățile, este posibil ca pe termen lung corporațiile să afecteze și dezvoltarea[8].

În parte, succesul Wal-Mart se bazează pe o eficiență sporită (un mai bun management al inventarului și al logisticii), însă în mare măsură se datorează pur și simplu puterii sale de piață, capacității sale de a-și controla atît furnizorii, cît și angajații. Politica sa strictă împotriva organizațiilor de tip sindical implică faptul că salariații săi sînt adesea prost plătiți, iar salariile lor mici determină scăderea salariilor angajaților de la companiile concurente, astfel încît nu doar salariații Wal-Mart au de suferit. Doar aproape jumătate din cei 1,4 milioane de angajați ai săi au asigurări de sănătate. Programul public guvernamental al statului Georgia care suportă costurile medicale pentru copiii care altfel nu ar beneficia de asigurări a descoperit că peste 10.000 din cei 166.000 de copii implicați în program au un părinte care lucrează pentru Wal-Mart – procentul cel mai mare, în comparație cu alți angajatori. Planul de asigurări de sănătate al Wal-Mart nu include măsuri preventive, cum ar fi vaccinurile pentru copii, vaccinuri împotriva gripei sau controalele oftalmologice. În consecință, plătitorii de impozite achită costuri care în alte părți sînt suportate de către angajați[9].

Problemele legate de aplicarea de către corporații a unor strategii care impun societății o serie de costuri pe care nu le suportă firma respectivă apar în toate afacerile – multinaționale și naționale, mari și mici. Există însă cîteva motivații distincte pentru care companiile multinaționale creează probleme mai mari – probleme pe care Smith nu le-ar fi putut anticipa in întregime cu peste două sute de ani in urmă. Pe vremea lui Smith, afacerile erau relativ mici și erau conduse de obicei de persoane care puteau fi făcute responsabile pentru orice pagubă ar fi produs. Corporațiile din prezent sînt afaceri imense, cu zeci de mii de angajați ; deși deciziile care determină acțiunile firmei sînt luate de anumite persoane din cadrul corporației, deseori acestea nu pot fi trase la răspundere cu ușurință pentru consecințele deciziilor respective. Deși rareori beneficiază de intreaga valoare a creșterii profitului care apare ca urmare a deciziilor lor bune, se intîmplă și mai rar să suporte toate costurile sociale datorate deciziilor lor greșite[10].

Managerilor corporațiilor le este foarte ușor să se ascundă dincolo de „vălul" corporatist. Chiar și după ce a recunoscut că băuse înainte de a se îmbarca pe vapor, Joseph Hazelwood, căpitanul vasului *Valdez* al firmei Exxon, responsabil pentru

deversarea de petrol din 1989 – deversare care a produs pagube ecologice evaluate la miliarde de dolari –, a primit o pedeapsă foarte ușoară, constînd dintr-o amendă de 51.000 de dolari și obligația de a munci 1.000 de ore la adunatul gunoaielor de pe litoralul golfului Anchorage. Guvernul Indiei a încercat să tragă la răspundere conducerea Union Carbide pentru miile de victime de la Bhopal, unde a explodat în 1984 o uzină de produse chimice, însă Union Carbide era o companie americană, iar Statele Unite au refuzat să coopereze. Acuzațiile la adresa conducerii companiei, din care făcea parte și directorul executiv Warren Anderson, au fost formulate într-o curte de justiție indiană în 1991 ; atunci cînd aceștia nu s-au prezentat pentru a se apăra împotriva acuzațiilor, India a cerut cu insistență extrădarea lor. În cele din urmă, în septembrie 2004, Departamentul de Stat al SUA a refuzat cererea de extrădare fără a da explicații.

Există și excepții, însă acestea sînt rare. Fostul director executiv al WorldCom, Bernard Ebbers, a fost găsit responsabil pentru frauda de 11 miliarde de dolari care a cauzat cel mai mare faliment din istoria SUA – deoarece prea mulți americani pierduseră sume prea mari ca să fie lăsat nepedepsit. Acesta a fost condamnat la douăzeci și cinci de ani de închisoare, cea mai dură sentință pronunțată vreodată la adresa unui director executiv găsit vinovat pentru un delict corporatist în timp ce conducea o companie situată în topul Fortune 500.

Răspunderea limitată agravează lucrurile, fiind definitorie în mod esențial pentru corporații. Răspunderea limitată este o inovație legală importantă, iar fără ea capitalismul modern aproape sigur nu s-ar fi putut dezvolta. Cei care investesc în corporații cu răspundere limitată riscă doar banii pe care i-au investit în companie, nimic mai mult. Acest lucru este destul de diferit față de parteneriat, în cadrul căruia toți partenerii de la o firmă sînt responsabili în mod egal de acțiunile celorlalți. Dacă un parteneriat face o greșeală majoră – de exemplu, în cazul unei firme de contabilitate, aprobînd registrele contabile ale unei companii cînd de fapt nu ar fi trebuit (cum a făcut Arthur Anderson în cazul companiei Enron) –, atunci în principiu toți partenerii pot fi dați în judecată și pot pierde nu numai ceea ce au investit în parteneriat, ci și propriile case, mașini și economii, fiind siliți să se apere prin declararea falimentului personal. Avantajul teoretic al unui parteneriat cu răspundere limitată constă în faptul că fiecare partener este extrem de motivat să-i monitorizeze pe ceilalți, iar clienții, știind acest lucru, vor avea mai multă încredere. Totuși, atunci cînd sînt implicați sute de parteneri, capacitatea acestora de a se monitoriza reciproc dispare, iar avantajele parteneriatului sînt depășite de dezavantaje. De fapt, multe firme de contabilitate, care erau organizate în mod tradițional sub formă de parteneriate, s-au restructurat ca „parteneriate cu răspundere limitată", asociind avantajele parteneriatului din punctul de vedere al impozitelor cu protecția dată de răspunderea limitată.

Răspunderea limitată are un avantaj esențial : permite acumularea unui capital enorm, deoarece fiecare investitor știe că pierderea sa cea mai mare se rezumă la investiția pe care o face. Răspunderea limitată poate avea însă consecințe serioase asupra societății. O companie minieră poate exploata o mină de aur, înregistrînd profituri uriașe pentru acționarii săi, însă lasă în urmă deșeuri otrăvitoare de arsenic

Atît din punct de vedere social, cît şi financiar, costurile eliminării reziduurilor pot depăşi valoarea aurului exploatat, însă atunci cînd se descoperă problema şi guvernul solicită rezolvarea acesteia, compania minieră declară falimentul, iar costurile trebuie suportate de către societate. Astfel, oamenii suportă consecinţe duble – atît degradarea mediului, cît şi costul eliminării deşeurilor.

Lista companiilor care au cauzat daune costisitoare – mai ales în ţările în curs de dezvoltare – şi pentru care nu au trebuit să plătească sau pentru care au plătit doar o mică parte din costul total este lungă. Explozia de la uzina Union Carbide din Bhopal reprezintă probabil cel mai dramatic exemplu : au murit peste 20.000 de oameni, iar aproximativ 100.000 vor suporta toată viaţa consecinţele, printre care se numără boli respiratorii, afecţiuni oculare, neurologice şi neuromusculare şi deficienţe ale sistemului imunitar[11]. Numărul total al persoanelor afectate a fost şi mai mare ; cei care au beneficiat în cele din urmă de compensaţii, printre care se numără şi urmaşii celor decedaţi, sînt în număr de aproape 600.000. Diferenţa dintre pagubele imense şi suma pe care compania respectivă a fost silită să o plătească – aproximativ 500 de dolari de persoană – este la rîndul său uriaşă, conform oricăror estimări. Dow Chemical a cumpărat apoi uzina de la Bhopal, preluînd toate posesiunile firmei Union Carbide, însă nu şi-a asumat responsabilitatea acesteia.

În Papua Noua Guinee, o mină importantă de aur şi de cupru, Ok Tedi, a deversat zilnic 80.000 de tone de material contaminat în rîurile Ok Tedi şi Fly, pe parcursul a aproximativ 12 ani, timp în care a extras minereu în valoare de circa 6 miliarde de dolari. După epuizarea zăcămintelor, firma proprietară, majoritar australiană, după ce a recunoscut că a subestimat extrem de mult impactul asupra mediului, pur şi simplu s-a retras, predînd guvernului acţiunile sale şi lăsînd pe seama acestuia, care era deja în criză de fonduri, costurile eliminării pagubelor. Suma la care se vor ridica acestea este încă dificil de estimat, însă este clar că va fi enormă şi că va fi suportată de populaţia din Papua Noua Guinee.

Atunci cînd o corporaţie nu suportă aceste cheltuieli colaterale, motivaţiile sale nu sînt corect ierarhizate ; aceasta este consecinţa responsabilităţii limitate. Dacă luăm în calcul şi dimensiunile corporaţiilor multinaţionale în raport cu ţările în curs de dezvoltare în care operează, precum şi sărăcia ţărilor în curs de dezvoltare, observăm un ansamblu de oportunităţi în cadrul cărora această ierarhizare greşită poate conduce – ceea ce s-a şi întîmplat – la o mulţime de probleme grave. Ţările în curs de dezvoltare au nevoie de locurile de muncă pe care le creează corporaţiile, chiar dacă mediul sau sănătatea muncitorilor au de suferit. Companiile miniere şi petroliere exploatează acest dezechilibru de putere.

În Thailanda şi Peru, corporaţiile ameninţă să se mute în altă parte dacă sînt aplicate reglementările privitoare la mediu ; în Peru, o companie minieră a mers pînă-ntr-acolo încît a constrîns guvernul să nu îi testeze pe copiii care locuiesc în preajma minelor pentru a vedea dacă sînt expuşi unor riscuri de sănătate. La un moment dat, Papua Noua Guinee a adoptat o lege conform căreia este ilegal să fie date în judecată companiile internaţionale miniere în afara ţării, chiar şi dacă este vorba despre aplicarea unor drepturi referitoare la sănătate, mediu sau drepturi legale, de teamă ca nu cumva astfel de procese să descurajeze investiţiile pe teritoriul

ţării. Într-o piaţă competitivă perfectă, ameninţarea de a o părăsi nu ar reprezenta o problemă: dacă o firmă minieră se retrage, îi iau locul altele. Există însă obstacole mari care trebuie depăşite: dezvoltarea unei mine poate costa peste un miliard de dolari şi implică foarte multe riscuri. Dacă o companie se retrage, este posibil să nu apară altele în locul ei - sau, dacă se întîmplă acest lucru, celelalte pot să impună termeni şi mai nefavorabili.

Globalizarea a contribuit la agravarea problemelor determinate de ierarhizarea incorectă a motivaţiilor corporaţiilor moderne. Competiţia ţărilor în curs de dezvoltare în vederea atragerii investitorilor poate avea drept rezultat o cursă spre reducerea costurilor, deoarece companiile caută ţările cu cele mai laxe prevederi în domeniul legislaţiei muncii şi mediului.

După cum ilustrează cazul Bhopal, capacitatea de a se ascunde dincolo de frontiere îngreunează şi mai mult tragerea la răspundere a corporaţiilor şi a celor care le conduc. În plus, viteza cu care pot fi mutate valorile dintr-o ţară în alta face ca, în cazul în care o firmă este totuşi datoare să plătească o anumită sumă într-o ţară, suma respectivă să fie imposibil de obţinut.

În ţara proprie, acolo unde companiile reprezintă o componentă a comunităţii, indivizii îşi asumă adesea o oarecare responsabilitate morală pentru acţiunile lor; ei acţionează în mod corect chiar dacă nu sînt forţaţi să procedeze astfel prin intermediul unor legi ori reglementări sau datorită ameninţărilor unor procese, chiar dacă pe termen scurt ar putea înregistra o scădere a profiturilor. Cînd însă companiile multinaţionale operează în alte ţări, responsabilitatea morală se diminuează. Mulţi preşedinţi de companii nici măcar nu ar concepe să-şi trateze angajaţii sau mediul din propria ţară aşa cum fac de obicei în alte ţări. Ei pot argumenta că legislaţia din alte ţări este mai permisivă, că muncitorii respectivi sînt norocoşi că au un loc de muncă sau că în ansamblu ţara respectivă profită de pe urma investiţiei lor. Este mai uşor să poluezi mediul sau să nu asiguri nişte condiţii elementare de muncă la mii de kilometri depărtare de sediul central, iar cum oamenii din ţările respective sînt săraci, nu e greu să consideri că vieţile şi terenurile lor valorează mai puţin decît vieţile şi terenurile de acasă. Conducerea companiilor Dow Chemical şi Union Carbide poate crede de fapt că 500 de dolari reprezintă o compensaţie mare pentru pierderea unei vieţi sau pentru incapacitarea unei persoane din Bhopal. La urma urmei, în ţările în curs de dezvoltare există atît de multă sărăcie şi atîţia morţi, încît pentru cei din afară viaţa de acolo poate părea ieftină; contabilii pot observa că speranţa de viaţă în India este mai mică decît în Statele Unite, iar veniturile de acolo reprezintă doar un procent din cele americane.

Deseori, corporaţiile susţin că alinierea intereselor private şi publice nu reprezintă responsabilitatea lor, ci a guvernelor - de exemplu, prin intermediul adoptării unor legi împotriva poluării. Totuşi, această procedură le permite corporaţiilor să scape de răspundere, ignorîndu-se faptul că ele oferă deseori bani în schimbul adoptării unor legi sau reglementări care le dau voie să polueze după bunul plac - astfel încît interesele sociale şi cele private nu sînt corect ierarhizate[12]. Politica face parte din strategiile de afaceri; corporaţiile fac un lobby puternic împotriva standardelor

ecologice care le micşorează profiturile, iar costul acestor investiţii în politică este deseori mai mare decît al oricărei alte investiţii.

Deşi banii au un cuvînt important de spus în orice ţară, acest lucru este valabil îndeosebi în ţările în curs de dezvoltare. Deoarece multe corporaţii dispun de mai multe resurse decît guvernele ţărilor în curs de dezvoltare, nu este deloc surprinzător faptul că eforturile corporatiste de a-şi crea medii legislative favorabile sînt deseori incununate de succes. Din păcate, ţările sărace aflate într-o situaţie disperată - mai ales cele ale căror guverne nu pot fi trase la răspundere în mod democratic - rezistă cu greu tentaţiilor oferite de corporaţii.

Şi mai grav este faptul că aceste companii multinaţionale şi-au dat seama că pot exercita o influenţă şi mai mare în elaborarea acordurilor internaţionale, decît în stabilirea strategiilor interne ale unei ţări. În cadrul democraţiilor occidentale, a existat o încercare de a tempera cele mai grave abuzuri asociate cu economia de piaţă, iar firmele sînt vizate din ce în ce mai mult de reglementări privitoare la mediu. Totuşi, caracterul secret al negocierilor comerciale oferă un mediu favorabil corporaţiilor care vor să evite procesul democratic, în vederea adoptării unor legi şi reglementări favorabile lor. De exemplu, în Capitolul 11 al acordului NAFTA - capitol destinat să-i protejeze pe investitorii americani de exproprierea investiţiilor lor - este inclusă o prevedere care stipulează că investitorii americani din Mexic pot primi compensaţii pentru orice pierdere a valorii proprietăţilor lor, ca urmare a reglementărilor; mai mult, au dreptul de a deschide procese în tribunale speciale, iar plata pagubelor este făcută direct din trezoreria Mexicului, chiar dacă pierderile sînt consecinţa unor reglementări locale legitime. Pînă în prezent, au fost deschise procese în cadrul cărora totalul sumelor revendicate se ridică la 13 miliarde de dolari. Această prevedere este valabilă şi în cazul investitorilor străini din Statele Unite - oferindu-le protecţia pe care curţile de justiţie şi Congresul au refuzat în mod repetat şi explicit să le-o garanteze investitorilor americani[13]. Astfel, prin intermediul acordurilor comerciale, ierarhia motivaţiilor sociale şi private a fost distorsionată şi mai mult.

## Mecanismele globalizării

Este uşor de înţeles de ce corporaţiile multinaţionale joacă un rol atît de important în globalizare: acoperirea întregului glob, aducerea la acelaşi nivel a pieţelor, a tehnologiei şi a capitalului ţărilor dezvoltate cu capacităţile de producţie ale ţărilor în curs de dezvoltare necesită existenţa unor organizaţii de talie foarte mare. Întrebarea este cum se poate garanta obţinerea mai multor avantaje şi suportarea mai puţinor cheltuieli de către ţările în curs de dezvoltare. În următoarele pagini, voi descrie o agendă cu cinci puncte de lucru care, deşi nu elimină toate tipurile de abuzuri corporatiste, va contribui la diminuarea lor. La baza acestor reforme se află un obiectiv simplu: alinierea motivaţiilor private cu costurile şi avantajele de ordin social.

*Responsabilitatea socială corporatistă*

Deşi multe corporaţii, în special cele din Statele Unite, continuă să susţină faptul că singura lor responsabilitate este cea faţă de acţionari, unele dintre ele admit că responsabilitatea lor se extinde mai mult. Există aici o anumită doză de interes propriu : acţiunile pozitive se pot dovedi benefice pentru afaceri, iar cele negative pot angaja compania în procese costisitoare. Totodată, acţiunile negative pot dăuna imaginii companiei : publicitatea negativă creată în jurul companiei de încălţăminte Nike după ce furnizorii săi din Vietnam au avut o conduită reprobabilă faţă de muncitorii locali şi protestele care au izbucnit după ce Ken Saro-Wiwa a fost ucis în Nigeria, în contextul acuzaţiilor conform cărora compania petrolieră anglo-germană Shell sprijinea junta militară care l-a omorît, au constituit astfel de semnale de alarmă. Directorii executivi şi-au dat seama că pot fi învinovăţiţi pentru problemele care survin la mii de kilometri depărtare de birourile lor. Evenimente precum cele de mai sus au deteminat o serie de iniţiative voluntare din partea companiilor, în sensul îmbunătăţirii condiţiilor de viaţă ale angajaţilor lor şi al sprijinirii comunităţilor în care îşi desfăşoară activitatea.

Deşi tot mai multe corporaţii consideră responsabilitatea socială corporatistă drept o caracteristică a unei bune afaceri (iar unele studii arată că firmele responsabile din punct de vedere social înregistrează rezultate mai bune la bursă, în comparaţie cu altele), pentru multe firme, din perspectiva conducerii şi a angajaţilor, responsabilitatea socială reprezintă mai mult o chestiune de ordin moral, decît de ordin economic. Companiile pot fi considerate nişte comunităţi, un grup de oameni care lucrează împreună, avînd un scop comun - de exemplu, fabricarea unui produs sau oferirea unor servicii. Deoarece lucrează împreună, le pasă de ceilalţi, de comunităţile în care lucrează şi de comunitatea mai mare - lumea în care trăim. Aceasta înseamnă că o companie nu poate concedia un salariat în momentul în care nu mai are nevoie de acesta sau că poate cheltui mai mulţi bani pentru a reduce poluarea decît impune legea. Desigur, aceste companii pot avea de cîştigat nu numai prin evitarea publicităţii negative descrise anterior ; ele pot beneficia şi de forţa de muncă de calitate superioară pe care o atrag şi cu o conduită mai bună : angajaţii lor se simt mai bine dacă lucrează pentru o companie responsabilă din punct de vedere social[14].

Mişcarea pentru promovarea responsabilităţii sociale corporatiste a contribuit la modificarea atitudinii multor corporaţii şi a persoanelor care lucrează pentru acestea. Totodată, a depus mari eforturi în vederea elaborării unor instrumente care să faciliteze atingerea idealurilor susţinute de companii : se lucrează la alcătuirea unor cadre contabile care să evidenţieze contribuţiile la dezvoltarea comunităţii şi impactul asupra mediului, iar prin acestea determină firmele să acorde mai multă atenţie tuturor consecinţelor acţiunilor lor.

Din păcate, într-o lume a competiţiei nemiloase, motivaţiile acţionează adesea chiar şi în detrimentul celor care au cele mai bune intenţii. O companie minieră care nu se preocupă prea mult de siguranţa mediului şi de măsurile de protecţie ecologică va fi capabilă să ofere servicii mai ieftine decît o companie la fel de eficientă care

aplică însă strategii ecologice clare. O companie petrolieră dispusă să dea mită pentru a obține petrol la un preț mai mic va avea profituri mai mari decît o companie asemănătoare care nu dă mită. O bancă dispusă să-și ajute clienții să evite sau să scape de impozite poate avea profituri mai mari – cel puțin dacă acest lucru nu este descoperit – decît una care descurajează astfel de practici.

Mai există o problemă. În prezent, toate companiile, chiar și cele care poluează cel mai mult și au cele mai rele politici față de salariați, angajează firme de relații publice care să le elogieze responsabilitatea corporatistă și preocuparea lor față de mediu și față de drepturile salariaților lor. Corporațiile încep să adopte manipularea prin intermediul imaginii și au învățat să susțină responsabilitatea socială chiar și atunci cînd nu o practică.

În consecință, deși este importantă, mișcarea pentru responsabilitatea socială corporatistă trebuie să fie însoțită de reglementări mai ferme. Cei care vor cu adevărat să impună standarde mai înalte ar trebui să aibă o atitudine pozitivă față de reglementările care sprijină codurile comportamentale pe care le susțin fățiș, deoarece astfel de reglementări i-ar proteja de competiția lipsită de fairplay din partea celor care nu respectă aceste standarde. Reglementările ar contribui la prevenirea unei curse înverșunate pentru monopolizarea pieței.

### *Limitarea puterii corporațiilor*

Corporațiile luptă pentru a obține profit, iar una dintre metodele cele mai sigure de a acumula profituri pe durate îndelungate este limitarea competiției – achiziționarea firmelor rivale, înfrîngerea rivalilor prin scoaterea lor de pe piață sau complotarea cu aceștia în vederea creșterii prețurilor. Problema comportamentului anticoncurențial a devenit evidentă de la începuturile teoriei economice : după cum spunea Adam Smith, „Oamenii din aceeași breaslă se intîlnesc rareori, chiar și pentru a se distra și pentru a se simți bine, însă conversația are drept urmare o conspirație împotriva publicului sau o înțelegere legată de mărirea prețurilor"[15]. Atunci cînd competiția lipsește, crește foarte mult potențialul abuzurilor din partea companiilor multinaționale.

De mai mult de un secol, țările industrializate avansate au recunoscut pericolele monopolurilor și ale comportamentului anticoncurențial și au adoptat legi care să preintîmpine prima situație și să o interzică pe cea de-a doua. Colaborarea cu presupuşii competitori cu scopul de a stabili prețurile este considerată un delict în majoritatea țărilor industrializate avansate, care se pedepsește aspru atît în dreptul penal, cît și în dreptul civil : în Statele Unite, cei condamnați în urma unei acțiuni penale pot primi pedeapsa cu închisoarea, iar cei care pot demonstra că au plătit prețuri mai mari ca urmare a monopolizării primesc despăgubiri triple (de trei ori suma suplimentară percepută de deținătorii monopolului).

Odată cu apariția globalizării și a produselor comercializate în întreaga lume, monopolurile și cartelurile – și problemele create de acestea – au dobîndit deseori o amploare globală[16]. Globalizarea a facilitat un nou potențial pentru comportamentul anticoncurențial, care poate fi mai greu de detectat, dar și de combătut.

Specificul monopolurilor globale a fost relevat de o serie de procese legate de prețurile globale apărute la începutul anilor '90, în două dintre ele fiind implicată uriașa corporație americană Archer Daniels Midland (ADM). Într-unul dintre cazuri era vorba despre vitamine; în celălalt, despre lisină (un aminoacid esențial folosit în creșterea porcilor); al treilea caz implica fructoza de porumb. În cazul legat de lisină, cartelul a fixat prețurile, a alocat segmentele de piață și a stabilit cotele, reușind să mărească prețurile cu 70% în trei luni. ADM a fost amendată cu 100 de milioane de dolari; Michael Andreas, fiul directorului general executiv, și alți membri ai conducerii au fost condamnați la închisoare. În cazul referitor la fructoza de porumb, ADM s-a confruntat cu cereri de despăgubiri în valoare de aproximativ 2 miliarde de dolari și a fost de acord să plătească 400 de milioane de dolari. În cazul legat de vitamine, amenzile penale impuse de Statele Unite și de Uniunea Europeană companiilor care au conspirat au totalizat peste 1,7 miliarde; deși încă nu au fost soluționate toate procesele civile, au fost plătite în total peste 600 de milioane de dolari și s-au mai înregistrat plîngeri în valoare de încă un miliard de dolari. Totuși, reclamanții din afara Statelor Unite și a Uniunii Europene au puține șanse de a primi despăgubiri însemnate.

Acest fapt reflectă o problemă generală: deși deținătorii de monopoluri au avantaje globale, legile sînt aplicate doar în anumite țări, fiecare jurisdicție are grijă doar de proprii cetățeni - ceea ce înseamnă practic că nimeni nu apără drepturile consumatorilor din țările mici și din cele în curs de dezvoltare. Ba mai rău, deseori națiunile își apără monopolurile globale proprii. Este firesc; nu le preocupă daunele provocate consumatorilor și firmelor din alte țări. În iulie 2001, cînd UE a aflat că propunerea de fuzionare a giganților americani GE și Honeywell ar contribui în mod semnificativ la reducerea competiției, guvernul SUA a protestat vehement, însă UE a avut dreptate, iar Mario Monti, comisarul UE pe probleme de concurență, a dat dovadă de curaj împotrivindu-se Statelor Unite, îndeplinindu-și obligația de a impune aplicarea legilor UE referitoare la concurență. Decizia sa a blocat efectiv fuziunea.

Poate că și mai grave sînt cazurile în care guvernele chiar sprijină crearea unor carteluri globale pentru a susține interesele propriilor companii naționale. Așa s-a întîmplat atunci cînd lucram la Casa Albă. Confruntîndu-se cu posibilitatea scăderii prețului la aluminiu, Paul O'Neill, care avea să devină secretar al Trezoreriei SUA în perioada mandatului președintelui George W. Bush, dar care atunci era președintele Alcoa, cel mai mare producător mondial de aluminiu, a susținut necesitatea înființării unui cartel global al aluminiului pentru a stabiliza piața și pentru a proteja America de competiția „distructivă" din partea Rusiei, care în acel moment se afla în tranziție către o economie de piață. În cadrul unei întîlniri pline de suspans, cînd atît Council of Economic Advisers, cît și Departamentul de Justiție s-au opus vehement propunerii, administrația Clinton a decis să ia inițiativa creării unui cartel global - o încălcare atît de flagrantă a principiilor concurenței de piață încît adjunctul Procurorului General, Anne Bingaman, a anunțat la încheierea întîlnirii că ar putea fi nevoită să le trimită celor prezenți citații pentru violarea legilor antitrust. Înființarea cartelului a avut drept urmare, după cum sperase O'Neill, creșterea prețurilor și a profiturilor pentru Alcoa - dar și creșterea prețurilor plătite de consumatori[17].

Într-adevăr, cartelul a funcţionat atît de bine, din perspectiva lui O'Neill, încît după ce acesta a devenit secretar al Trezoreriei, a propus înfiinţarea unui alt cartel, al oţelului, în vederea creşterii preţurilor şi a recalibrării profiturilor din industria americană a oţelului. Totuşi, pentru că în producţia oţelului sînt implicate cu mult mai multe ţări şi companii decît în producţia de aluminiu, complexitatea înfiinţării şi menţinerii unui cartel global al oţelului era mult mai mare, iar iniţiativa a eşuat.

Monopolul global cu cel mai mare succes este deţinut probabil de Microsoft, care a reuşit să domine piaţa globală nu numai în privinţa sistemelor de operare PC, ci şi în privinţa aplicaţiilor importante cum ar fi browserele. O firmă deţine monopolul pe o piaţă dacă acoperă cea mai mare cotă a pieţei ; în august 2005, sistemele de operare Microsoft acopereau 87% din totalul pieţei de calculatoare şi 89,6% din piaţa de calculatoare Intel. Calculatoarele personale, Internetul, tehnoredactarea şi foile de calcul au devenit definitorii pentru economia modernă - iar o singură companie a reuşit să domine aceste domenii principale. Atunci cînd Microsoft introduce în sistemul său de operare un program cum ar fi Media Player, programul este pur şi simplu vîndut la un preţ egal cu zero. Nici o companie nu poate concura cu o astfel de iniţiativă. Tribunalele din Statele Unite şi din Europa au descoperit nu numai că Microsoft deţine puterea oferită de monopol, ci şi că abuzează de aceasta. Singura controversă se referă la remediul cel mai adecvat. Microsoft a fost nevoită să plătească miliarde de dolari pentru acuzaţii antitrust ; ca urmare a unei decizii din 2004 a unui tribunal european, Microsoft trebuie să vîndă în Europa o versiune a sistemului său de operare care să nu includă Media Player. Totuşi, cu un monopol atît de solid al Microsoft, este puţin probabil să fie restabilită o piaţă competitivă, dacă nu se iau iniţiative mai drastice.

Puterea de monopol a Microsoft nu determină numai o creştere a preţurilor, ci şi un nivel mai scăzut al inovaţiilor. Inovatorii au văzut ce s-a întîmplat cu Netscape, primul browser important de Internet, care a fost învins de Microsoft - un avertisment clar pentru oricine descoperă o inovaţie majoră care ar putea concura cu Microsoft sau care ar putea fi integrată în sistemele de operare Microsoft. O posibilă soluţie ar fi limitarea protecţiei proprietăţii intelectuale a Microsoft asupra sistemului său de operare pe o perioadă de - să spunem - trei ani. Această măsură i-ar oferi motivaţii puternice pentru a pune la dispoziţia utilizatorilor inovaţii pe care aceştia le-ar aprecia şi pentru care ar fi dispuşi să plătească. Dacă nu ar reuşi să aducă inovaţii, alte companii ar putea face aceasta pornind de la *vechiul* său sistem de operare - care ar deveni un punct de plecare gratuit, pe baza căruia ar putea fi elaborate inovaţii ale aplicaţiilor.

Dificultatea de a elabora o abordare globală a cartelurilor şi monopolurilor globale este încă un caz în care globalizarea economică se dovedeşte mai dificilă decît globalizarea politică. Abordarea fragmentară curentă, cu fiecare ţară protejindu-şi propriii cetăţeni, este costisitoare şi ineficientă, ineficientă mai ales în protecţia celor din ţările în curs de dezvoltare, ale căror resurse, după cum am remarcat, nu se compară cu cele ale companiilor multinaţionale. Chiar dacă ar îndrăzni să concureze cu Microsoft, resursele de ordin juridic ar fi foarte inegale, iar în cele din urmă Microsoft ar putea ameninţa cu retragerea de pe piaţă (aşa cum a procedat în

Coreea de Sud) - iar fără sistemul de operare Microsoft, țara respectivă ar avea de suferit, pierzînd interconectivitatea cu restul lumii.

Globalizarea monopolurilor necesită o legislație privitoare la competiția globală și o autoritate în domeniul competiției globale care să supravegheze aplicarea acesteia, făcînd posibile atît punerea sub urmărire penală, cît și constituirea părților civile în orice situație în care comportamentul anticoncurențial afectează mai mult de o singură jurisdicție. Această inițiativă nu necesită desființarea autorităților naționale în materie de competiție. Riscurile și costurile asociate cu apariția monopolurilor sînt destul de ample, iar pericolul ca firmele mari să apeleze la influența politică ori de cîte ori au posibilitatea, pentru a evita punerea sub urmărire penală, este suficient de mare pentru a justifica necesitatea unei monitorizări din mai multe perspective. Atît Statele Unite, cît și Uniunea Europeană au menținut o astfel de monitorizare - în Statele Unite, la nivelul guvernelor statale și al celui federal; în Uniunea Europeană, la nivelul acesteia, respectiv al guvernelor naționale.

### *Perfecționarea legislației corporatiste*

Cel de-al treilea ansamblu de reforme se axează asupra legilor care reglementează activitatea corporațiilor. Cum putem determina corporațiile și liderii lor să acționeze în concordanță cu interesele publicului larg? Ce reforme ale sistemului legislativ ar putea contribui la alinierea motivațiilor de ordin privat cu costurile și avantajele sociale?

Un pas în direcția cea bună ar fi determinarea corporațiilor să țină cont de toți cei implicați - inclusiv de angajații lor și de comunitățile în care operează, și nu numai de acționari. De exemplu, implementarea unor strategii ecologice nu ar trebui să reprezinte o încălcare a responsabilității lor fiduciare față de acționari, chiar dacă profiturile ar avea de suferit[18].

Legea privitoare la responsabilitatea limitată avea drept scop limitarea responsabilității investitorilor, și nu absolvirea angajaților - indiferent de poziția lor ierarhică - de responsabilitate. Însă, după cum am văzut, uneori acesta este rezultatul. Persoanele din conducerea firmei ar trebui să fie considerate responsabile pentru mai multe din acțiunile lor, astfel încît să le fie mai greu să se ascundă dincolo de numele corporației lor. Nu demult, au existat o serie de inițiative în această direcție, printre care se numără și acordul consiliului executiv al WorldCom de a oferi despăgubiri investitorilor care au înregistrat pierderi ca urmare a declarațiilor inexacte făcute de companie. În cazul corporațiilor aflate în proprietate publică, amenzile au de obicei un efect scăzut asupra motivațiilor managerilor. Chiar și plata unei sume mari de către o corporație ca despăgubire pentru daune ar avea un efect direct redus asupra lor, iar dacă managerii și membrii consiliilor executive sînt protejați de asigurări, atunci și amenzile pe care ar trebui să le achite ei înșiși sînt suportate de alții.

După cum s-a dovedit că aplicarea eficientă a politicii concurenței necesită sancțiuni penale - pedeapsa cu închisoarea -, acestea se impun și în alte domenii. În 2002, în urma scandalurilor contabile la nivel corporatist din Statele Unite, Congresul

SUA a adoptat legea Sarbanes-Oxley, prin care directorul executiv devine responsabil pentru bilanțurile contabile ale companiei. Legea Sarbanes-Oxley a fost criticată pentru că este mult prea strictă și respectarea ei este foarte costisitoare; deseori există pericolul unor reacții exagerate, însă odată cu acumularea experienței, legislația poate fi perfecționată. Costurile abuzurilor – distribuția greșită a resurselor, pierderea încrederii în economia de piață – au fost la rîndul lor mari, avînd aproape sigur o amplitudine mai mare decît costurile asociate cu impunerea acestei reglementări. În plus, multe din costuri sînt inițiale; odată ce firmele se adaptează la noul sistem, costurile anuale vor fi mai mici.

Dacă este posibil ca directorii corporațiilor să fie trași la răspundere în mod individual cu privire la drepturile acționarilor și ale altor persoane interesate, atunci această posibilitate se impune cu atît mai mult și în alte domenii. Daunele ecologice (furtul moștenirii unei întregi comunități) nu reprezintă o infracțiune mai puțin gravă decît înșelarea investitorilor prin manipularea registrelor contabile. Daunele ecologice produse de corporații durează mai mult, iar cei care au de suferit sînt oameni inocenți care nici nu au semnat vreun acord, nici nu au de cîștigat de pe urma investițiilor respective. Atunci cînd o companie violează într-un mod foarte grav legile ecologice ale unei națiuni, directorul executiv și alte persoane care au luat decizia și au întreprins acțiunea respectivă trebuie să fie considerați responsabili din punct de vedere penal.

Un alt pas important în vederea alinierii intereselor private cu cele sociale constă în facilitarea obținerii compensațiilor pentru daune. Dacă firmele trebuie să plătească pentru daunele pe care le produc – la adresa angajaților lor sau a mediului –, atunci ele vor fi mai motivate să acționeze în mod responsabil și să se asigure că și salariații lor procedează la fel. Desigur, sistemele legislative sînt imperfecte. Corporațiile mari pot angaja cei mai buni avocați, împotriva cărora avocații pe care și-i permit părțile vătămate (deseori sărace) nu au nici o șansă. Strategiile legale sofisticate le permit deseori unor firme americane clar vinovate să scape nepedepsite; pînă nu demult, puține companii producătoare de țigări, responsabile pentru moartea a milioane de oameni, au fost silite să plătească despăgubiri. Însă, după cum am observat deja, este și mai dificil ca o companie americană să fie silită să plătească pentru consecințele acțiunilor sale într-o țară în curs de dezvoltare. Chiar dacă respectiva corporație este găsită vinovată, decizia poate fi greu de aplicat. Se poate ca acea companie să-și fi luat măsuri de protecție, avînd puține proprietăți în țara respectivă, iar preluarea unor proprietăți din afara țării se poate dovedi un lucru aproape imposibil.

Sistemul ar putea fi îmbunătățit destul de mult printr-o serie de modificări. Prima constă în a le permite celor din alte țări să dea în judecată corporația învinuită în țara de origine a acesteia. Statele Unite au permis astfel de procese începînd cu 1789, prin legea Alien Tort Claims, care le permite celor din alte țări care au suferit daune să intenteze procese în Statele Unite pentru orice ofensă „care încalcă prevederile dreptului internațional sau un tratat semnat de Statele Unite". În ultimii ani au existat încercări de a intenta procese în tribunalele americane împotriva corporațiilor multinaționale, înregistrîndu-se mici succese. Desigur, corporațiile ar dori să restricționeze

aceste procese, însă, dacă vrem ca globalizarea să funcţioneze, trebuie să impunem aceste prevederi legale în toată lumea. Aceasta este singura modalitate de a asigura impunerea eficientă a legislaţiei, mai ales în cazul în care corporaţia acuzată deţine puţine proprietăţi în ţara prejudiciată. Un alt avantaj al acestor tipuri de procese este faptul că o firmă americană sau europeană nu se mai poate plînge că a pierdut pentru că partea vătămată a beneficiat de avantajul unui tribunal naţional.

O reformă complementară ar consta în permiterea aplicării sentinţelor pronunţate în tribunalele din alte ţări de către tribunalele din ţările industrializate avansate. De exemplu, dacă un tribunal din Brazilia decide că o companie minieră americană a produs daune în valoare de un miliard de dolari, însă aceasta nu posedă în Brazilia proprietăţi de această valoare, Brazilia ar putea apela la tribunelele americane în vederea obţinerii sumei respective. În prezent, aceasta este procedura în majoritatea arbitrărilor comerciale internaţionale – însă acestea au drept scop protejarea investitorilor. Din nou, subliniem asimetria : preocuparea pentru protejarea ţărilor împotriva daunelor provocate de firmele internaţionale care dispun de o libertate totală în privinţa localizării şi care deţin proprietăţi limitate într-o ţară, aceasta fiind o modalitate de a-şi ţine sub control expunerea în privinţa responsabilităţii.

Unele firme se feresc să devină implicate în procese care se desfăşoară în ţări străine, susţinînd că tribunalele au o atitudine nefavorabilă faţă de ele. Acesta este pur şi simplu unul dintre preţurile pe care sînt nevoite – şi ar fi indicat – să-l plătească dacă doresc să facă afaceri într-o anumită ţară – inclusiv în cazul exploatării resurselor naturale ale ţării respective. La fel, orice firmă care susţine, ca apărare împotriva aplicării unei sentinţe nefavorabile, că procesul desfăşurat într-o ţară străină a fost nedrept poate fi acţionată în justiţie, în mod automat, în propria ţară, pentru a fi judecată potrivit celor mai drastice prevederi ecologice şi altor standarde reglementatoare din cele două ţări. Acesta nu este un caz tipic în care acuzatul a fost deja achitat : este posibil ca firma să fi acceptat prima sentinţă ; ea se prezintă în faţa unui al doilea tribunal doar pentru că refuză să accepte decizia primului. Prevederea conform căreia procesul companiei trebuie să aibă în vedere reglementările ecologice ale ţării sale de origine reflectă o ipoteză admisă tot mai frecvent de mişcarea pentru responsabilitate socială corporatistă – faptul că nu ar trebui să existe un standard dublu care să implice, de exemplu, standardele ecologice mai puţin stricte din ţările în curs de dezvoltare, în comparaţie cu standardele din Statele Unite sau din UE

Conform folclorului despre Vestul Sălbatic, bandiţii treceau graniţa dintre state, în căutarea unui adăpost mai sigur. În cazul răufăcătorilor ecologici internaţionali, nu ar trebui să existe adăposturi sigure. Orice ţară în care corporaţia (sau principalii proprietari ai acesteia) deţine proprietăţi ar trebui să ofere un loc de judecată în care să poată fi deschis procesul sau în care pot fi aplicate deciziile privitoare la plata daunelor datorate. Corporaţia poate să-şi desfăşoare activitatea oriunde doreşte, însă acest fapt nu trebuie să împiedice tragerea sa la răspundere pentru acţiunile sale în alte jurisdicţii.

Implementarea acestor idei poate impune eliminarea obscurantismului corporatist Companiile miniere, de exemplu, recurg adesea la filiale pentru exploatarea anumitor

mine, astfel încît atunci cînd mina este epuizată – și nu mai trebuie decît să suporte cheltuielile ecologizării acesteia –, filiala dă faliment, iar firma-mamă nu suportă nici o consecință. O regulă simplă ar fi ca în cazul anumitor tipuri de responsabilități, cum ar fi cele asociate cu contravențiile de ordin ecologic, orice entitate care deține mai mult de 20 de procente, de exemplu, din acțiunile unei companii poate fi făcută responsabilă, chiar dacă respectiva corporație dă faliment. Responsabilitatea limitată nu trebuie să fie inviolabilă. Ca și drepturile de proprietate – inclusiv cele de proprietate intelectuală –, aceasta este o creație a oamenilor, pentru a oferi stimulente adecvate ; atunci cînd această invenție nu reușește să-și îndeplinească funcția socială, trebuie să fie modificată.

*Legi globale pentru o economie globală*

În cele din urmă, ar trebui să demarăm o inițiativă de creare a unor cadre legislative internaționale și a unor tribunale internaționale – la fel de necesare pentru buna funcționare a economiei globale cum sînt curțile federale și legile naționale pentru funcționarea economiilor naționale.

Atunci cînd consumatorii din Statele Unite și din alte țări au de suferit din cauza fixării prețurilor, ei se pot asocia, inițiind ceea ce se numește un proces de tip recurs colectiv, iar dacă cîștigă, pot primi despăgubiri de trei ori mai mari decît daunele pe care le-au suferit. Acesta este un motiv foarte solid pentru ca firmele să nu fixeze de comun acord anumite prețuri. Din cauza fixării prețurilor la nivel global, și daunele au devenit la rîndul lor globale, astfel încît consumatorii din toată lumea ar trebui să se asocieze și să inițieze procese în tribunalele americane, de exemplu. O decizie recentă a Curții Supreme le permite totuși acuzaților să scape cu ușurință. După ce le-au plătit daunele americanilor care au avut de suferit – suma acestora poate fi doar o fracțiune din suma globală –, reclamanții trebuie să apeleze la un alt tribunal[19]. Conform aceleiași reguli, o singură persoană care a avut de suferit – de exemplu, una din Bhopal – nu-și poate permite să dea în judecată ; suma maximă pe care ar primi-o ar fi prea mică pentru a plăti chiar și cel mai slab avocat, însă printr-o acțiune colectivă, păgubiții ar putea avea șanse să-și recupereze daunele. Cei care au avut de suferit în Bhopal au primit probabil sume mult prea mici, însă și pe acestea le-au obținut ca urmare a unei inițiative colective.

Deloc surprinzător, avocații apărării încearcă să pună capăt proceselor colective argumentînd că părțile vătămate reprezintă cazuri suficient de diferite încît luate în ansamblu să nu constituie o apărare solidă. Insistența asupra unui număr mare de procese separate împotriva aceleiași corporații pentru aceleași daune provoacă o solicitare enormă – în multe cazuri, imposibilă – asupra sistemului legal.

Atunci cînd un număr mare de persoane au suferit pagube similare, acestea ar trebui să poată să se asocieze în vederea inițierii unui singur proces. Trebuie să facilităm inițierea proceselor globale de recurs colectiv, fie în nou-înființatele tribunale globale, fie în cele naționale. Justiția este mult mai bine servită prin identificarea elementului comun, prin stabilirea culpabilității și a unui nivel de bază al compensației, care poate fi suplimentat, dacă este necesar, prin intermediul unor procese

separate care să ajusteze suma respectivă pentru cazurile mai deosebite. De exemplu, fixarea prețurilor determină apariția unor costuri suplimentare pentru toți cei care cumpără respectivul produs. Un proces de recurs colectiv ar putea stabili dacă a fost vorba de o fixare a prețurilor și să calculeze diferența dintre prețurile astfel stabilite și nivelul normal al prețurilor. Desigur, dimensiunile pagubelor suferite de un producător mare dintr-o țară dezvoltată ar fi diferite de cele înregistrate de un simplu consumator dintr-o țară în curs de dezvoltare. Totuși, după stabilirea gradului de responsabilitate al cartelului pentru fixarea unui preț și după calcularea sumei cu care au fost mărite prețurile, ar fi destul de simplu de determinat sumele pe care ar trebui să le primească fiecare reclamant (acest lucru ar putea fi realizat într-o serie de miniprocese)[20].

Așa cum recunoaștem că accesul săracilor la justiție necesită finanțarea sprijinului legal de către guvern, la fel ar trebui să se întîmple și la nivel internațional: țările industrializate avansate ar trebui să ofere sprijin legal țărilor în curs de dezvoltare

## *Reducerea nivelului de corupție*

Mai există cîteva acțiuni pe care le pot întreprinde țările industrializate avansate pentru a nu le permite corporațiilor să scape atît de ușor după comiterea celor mai grave fărădelegi. După cum am remarcat mai devreme, efectele distructive ale corupției și necesitatea combaterii acesteia atît la nivelul cererii, cît și al ofertei sînt recunoscute din ce în ce mai mult în prezent. Adoptarea de către Statele Unite in 1997 a Legii privind practicile de corupție în străinătate a reprezentat un pas important în direcția cea bună. Fiecare guvern trebuie să adopte o astfel de lege, iar cele care nu o adoptă sau nu o pun în aplicare ar trebui penalizate. Acesta este un exemplu de aspect nou care ar fi trebuit introdus drept componentă a rundei de dezvoltare a acordurilor comerciale (vezi capitolul 3), însă nu a fost nici măcar menționat. Mita ar trebui considerată o practică competițională injustă și, asemeni oricărei alte practici competiționale injuste interzise prin reglementările OMC, ar trebui să fie pasibilă de sancțiuni.

Secretul bancar agravează problema corupției, oferind un refugiu sigur pentru cîștigurile obținute în mod necinstit. După încheierea crizei din estul Asiei, FMI și Trezoreria SUA au solicitat o transparență sporită a piețelor financiare asiatice Atunci cînd țările în curs de dezvoltare au evidențiat faptul că una dintre problemele legate de descoperirea provenienței fondurilor consta în secretul bancar din cadrul băncilor occidentale din alte țări, a avut loc o schimbare evidentă a atitudinii. Banii se află în aceste așa-numite conturi din străinătate nu datorită climatului favorabil activității bancare din Insulele Cayman; banii sînt direcționați într-acolo exact datorită oportunităților disponibile sub aspectul evitării taxelor, a legilor și reglementărilor. Existența acestor oportunități nu reprezintă o „portiță" accidentală. Secretul bancar asociat cu centrele bancare din unele țări există deoarece servește intereselor anumitor grupări din țările industrializate avansate.

Țările industrializate avansate au inițiat un acord în vederea luării unor măsuri legate de secretul bancar, însă în august 2001 administrația Bush l-a respins. Apoi,

cînd s-a descoperit că secretul bancar fusese utilizat pentru finanțarea teroriștilor implicați în atacurile din 11 septembrie, Statele Unite și-au modificat opiniile - însă doar în cazurile asociate cu lupta împotriva terorismului. Alte forme ale secretului bancar, deși dăunează societăților de pe întreg globul și împiedică atît de mult dezvoltarea, sînt încă permise ; la urma urmei, secretul bancar este doar o altă modalitate prin care corporațiile își sporesc profiturile de după impozitare de care beneficiază proprietarii corporațiilor. Comunitatea internațională ar trebui să extindă rapid reglementările împotriva secretului bancar și la alte domenii, în afara terorismului. Grupul celor Opt ar putea să impună acest lucru pe cont propriu, interzicînd pur și simplu oricărei bănci de pe teritoriul țărilor sale membre să efectueze tranzacții cu băncile oricărei jurisdicții care nu respectă reglementările respective. Statele Unite au demonstrat că acțiunea colectivă poate funcționa : aceasta a reușit să pună capăt utilizării băncilor în vederea finanțării terorismului. Corupția, vînzările de arme, drogurile și evaziunea fiscală ar trebui tratate cu aceeași fermitate.

Pe parcursul acestei lucrări, am argumentat că politica și economia sînt strîns interrelaționate : corporațiile își utilizează puterea financiară pentru a evita să suporte toate consecințele de ordin social ale acțiunilor lor. De ce să ne așteptăm ca ele să reacționeze cu mai mult entuziasm față de aceste reforme, în comparație cu încercările mai modeste de a le tempera abuzurile?

Un lucru care ne dă speranță este mișcarea pentru responsabilitatea socială corporatistă. Există din ce în ce mai multe firme care nu doresc să fie martorele unei „curse pînă la capăt". Astfel de firme, din Statele Unite și din alte țări, au susținut Legea privind practicile de corupție în străinătate. La rîndul ei, și societatea civilă a adoptat un rol mai activ, monitorizînd acțiunile marilor companii miniere și ale firmelor producătoare care își tratează rău angajații. Noile tehnologii care au contribuit la apariția globalizării au fost utilizate pentru a aduce aceste abuzuri în atenția lumii, astfel încît și cei care au puține scrupule morale au fost siliți să dea socoteală pentru faptele lor.

Aceasta este realitatea și nu va putea fi modificată cu ușurință : nu trebuie nici să considerăm corporațiile niște infractori, așa cum au fost portretizați frecvent, însă nici binefăcători generoși ai țărilor în curs de dezvoltare. Răspunderea limitată a stimulat dezvoltarea capitalismului modern, însă în contextul globalizării, abuzurile asociate ei s-au extins la scară globală ; fără reformele sugerate aici, situația s-ar putea înrăutăți foarte mult. Lecția care trebuie învățată este simplă, ca și celelalte din cuprinsul acestei cărți : stimulentele sînt importante, iar guvernele și comunitatea internațională trebuie să depună mai multe eforturi pentru a se asigura că motivațiile corporațiilor sînt mai apropiate de cele ale oamenilor pe care îi influențează acțiunile lor, în special ale celor mai puțin puternici din țările în curs de dezvoltare.

Capitolul 8

# Povara datoriilor

În august 2002 am vizitat Moldova, o țară mică, predominant agrară, fără ieșire la mare, cu 4,5 milioane de locuitori, situată între România și Ucraina. Aceasta fusese una dintre cele mai bogate republici ale Uniunii Sovietice, însă din 1991, de la începutul tranziției sale de la comunism, PIB-ul său a scăzut cu aproximativ 70 de procente. Deși situația de aici devenise dezastruoasă încă de la prăbușirea Uniunii Sovietice, cînd rubla s-a devalorizat în 1998[1], ajungînd la un sfert din valoarea sa dinaintea crizei, lucrurile au continuat să se înrăutățească. Moneda națională a Moldovei s-a devalorizat la rîndul său, iar costul achitării datoriilor sale externe a crescut foarte mult – atingînd 75% din bugetul guvernului. Astfel, fondurile destinate serviciilor sociale și infrastructurii s-au diminuat. Am văzut drumuri în stare proastă și sate cu un aspect deplorabil. Chiar și în capitala Chișinău, străzile erau pline de gropi, iar în absența banilor necesari iluminatului stradal, orașul era cufundat în întregime în întuneric pe durata nopții. Ceea ce am văzut m-a întristat profund, însă am fost îngrozit atunci cînd, în timpul călătoriei noastre, fiica unui coleg a fost internată într-un spital. A murit pentru că spitalul nu mai avea rezerve de oxigen. Deși în Occident dotarea unui spital cu oxigen este considerată un lucru de la sine înțeles, pentru Moldova reprezintă un lux inaccesibil.

Concomitent, Argentina se confruntă cu consecințele nerespectării, în ianuarie 2002, a termenului de rambursare a datoriilor sale, una dintre cele mai mari datorii neachitate din istorie, rivalizînd cu datoriile Rusiei de acum trei ani și jumătate[2]. Înainte de această dată, datoria externă (incluzînd datoria către FMI și Banca Mondială) de aproximativ 150 miliarde de dolari zdrobise economia, doar serviciul datoriei publice și împrumuturile garantate public atingînd 16 miliarde de dolari în 2001, sau 44% din exporturi și 10% din PIB.

Pe întreg cuprinsul globului, din Argentina pînă în Moldova, din Africa pînă în Indonezia, datoriile reprezintă o problemă împovărătoare pentru țările în curs de dezvoltare. Uneori, consecințele datoriilor sînt dramatice, așa cum se întîmplă în cazul crizelor, însă mai frecvent povara datoriilor își relevă amploarea atunci cînd țările încearcă să evite îndeplinirea obligațiilor financiare. Deseori, achitarea datoriilor silește țările respective să-și sacrifice programele educaționale și cele de sănătate, dezvoltarea economică și bunăstarea cetățenilor lor. Banii ar trebui să vină dinspre țările bogate înspre cele sărace, însă pe de o parte datorită faptului că plățile efectuate în vederea achitării datoriilor au devenit atît de mari, în anumiți ani fluxul

de capital a căpătat o direcţie inversă. Evident, dacă din ţările în curs de dezvoltare se scurg în afară atît de mulţi bani, le este cu atît mai greu să se dezvolte şi să reducă rata sărăciei.

Problema este uşor de formulat: ţările în curs de dezvoltare fac împrumuturi prea multe – sau primesc prea multe împrumuturi – iar condiţiile acestora le obligă să suporte majoritatea sau chiar toate riscurile asociate cu creşterea dobînzilor, cu fluctuaţiile ratelor de schimb sau cu scăderea veniturilor. Avînd în vedere aceste lucruri, nu este deloc suprinzător că nu reuşesc adesea să achite ceea ce datorează. Uneori, chiar şi o ţară care a contractat împrumuturi moderate şi a aplicat strategii economice bune ajunge să se confrunte cu situaţii dificile – un tsunami sau o altă catastrofă naturală, colapsul pieţei de exporturi, o creştere bruscă a dobînzilor.

Deseori, ţara datoare este învinuită pentru că a împrumutat o sumă prea mare cînd, de fapt, cei care au acordat împrumutul sînt la rîndul lor vinovaţi; au acordat un împrumut prea mare, fără a analiza cu atenţie posibilităţile de rambursare ale ţării. Ţările în curs de dezvoltare sînt sărace; ele reprezintă ţinte uşoare pentru oricine acordă împrumuturi. Dezechilibrul dintre creditorul experimentat şi beneficiarul mai puţin bine informat al împrumutului este maxim. Deoarece împrumuturile internaţionale determină foarte adesea dificultăţi legate de achitarea lor, acestea devin mijlocul prin care o ţară în curs de dezvoltare face cunoştinţă cu puterea deţinută de FMI sau de alte instituţii globale. În mod frecvent, ţara respectivă se confruntă cu două opţiuni, ambele indezirabile: neachitarea la termen a datoriilor, care generează teama de un colaps economic, sau acceptarea unui sprijin, care implică pierderea suveranităţii economice.

Prejudecata asociată cu ţările în curs de dezvoltare se reflectă nu numai în aceea că de obicei se dă vina pe faptul că au contractat împrumuturi prea mari (şi nu că ţările creditoare au acordat împrumuturi prea mari), ci şi în lipsa unui cadru legislativ solid care să determine ce anume se întîmplă atunci cînd ţările nu îşi pot achita obligaţiile financiare din motive întemeiate. Deşi toate ţările industrializate avansate au recunoscut importanţa legilor privitoare la faliment, legi care ajută indivizii şi firmele să-şi restructureze datoriile cărora nu le mai pot face faţă, nu dispunem de un ansamblu paralel de legi care să guverneze restructurarea datoriei naţionale şi care să asigure efectuarea acestui lucru într-un mod echitabil, eficient şi prompt.

Acest capitol propune un ansamblu de reforme: un proces accelerat de restructurare a datoriilor private – sumele datorate de firmele private creditorilor străini – şi o abordare nouă, mai echilibrată, a datoriilor publice. Rămîne totuşi un semn de întrebare legat de faptul că, deşi datoriile ar fi prescrise, vor surveni datorii noi: în cîţiva ani, toate problemele vor reapărea. Prin urmare, trebuie să formulăm şi o întrebare mai simplă: ce se poate întreprinde pentru a asigura faptul că povara datoriilor nu va atinge din nou niveluri care depăşesc capacitatea de plată a ţărilor sărace? Voi argumenta aici că ţările în curs de dezvoltare ar trebui să facă împrumuturi mai mici – mult mai mici – în comparaţie cu cele anterioare, însă totodată, atunci cînd contractează împrumuturile, trebuie să fie capabile să facă acest lucru astfel încît să transfere o parte mai mare a riscurilor – inclusiv riscul fluctuaţiei ratei de schimb valutar şi a dobînzilor – asupra ţărilor dezvoltate.

Am evoluat mult din secolul al XIX-lea, cînd guvernele occidentale aveau la dispoziţie o metodă simplă de a trata ţările care nu îşi îndeplineau obigaţiile financiare: făceau apel la forţa brută – invazii, ocupaţii şi schimbarea regimului.

Cu mai puţin de un secol în urmă, Anglia, Germania şi Italia au trimis o expediţie navală comună pe coasta Venezuelei, au impus o blocadă asupra porturilor acesteia şi le-au bombardat. Aceste trei ţări aveau acordul expres al Statelor Unite pentru a sili Venezuela să-şi achite datoriile externe. Dr. Luis María Drago, ministrul de Externe al Argentinei, a venit în sprijinul ţării vecine, formulînd aşa-numita Doctrină Drago, ca reacţie la atac. Într-o asemenea „situaţie financiară nefericită", argumenta acesta într-o scrisoare către Martín García Merou, ambasadorul Argentinei în Statele Unite, „datoria publică nu poate genera o intervenţie militară şi nu poate justifica ocupaţia propriu-zisă a teritoriului naţiunilor de pe continentul american de către o putere europeană".

În continuare, afirmă un lucru la fel de adevărat şi în prezent, ca şi în 1902:

> În primul rînd, creditorul ştie că se angajează într-un contract cu o entitate suverană, iar orice entitate suverană are drept caracteristică inerentă faptul că împotriva sa nu pot fi instituite sau aplicate nici un fel de proceduri în vederea aplicării unei sentinţe, deoarece această modalitate de colectare a datoriilor îi va compromite însăşi existenţa şi va anula caracterul independent al guvernului respectiv, precum şi libertatea sa de acţiune... Colectarea lipsită de consideraţie şi imediată a datoriilor la un moment dat, prin intermediul forţei, nu va avea alt rezultat decît prăbuşirea naţiunilor celor mai slabe şi asimilarea guvernelor lor, împreună cu toate funcţiile inerente acestora, de către naţiunile puternice ale lumii[3].

Acesta nu a fost nici primul, nici ultimul caz în care naţiunile puternice ale lumii au apelat la mijloace militare pentru a determina rambursarea datoriilor. Franţa a invadat Mexicul în 1862, numindu-l împărat pe ruda lui Napoleon al III-lea, arhiducele Maximilian al Austriei, folosind drept pretext neplata datoriilor acumulate de Mexic în anii de după dobîndirea independenţei, în 1821[4]. În 1876, Franţa şi Anglia au preluat împreună controlul finanţelor Egiptului; şase ani mai tîrziu, Anglia a ocupat Egiptul[5]. Statele Unite au folosit pretextul nerambursării la timp a datoriilor drept unul dintre motivele care au justificat intervenţiile sale în Caraibe, în 1904, de exemplu, cînd Republica Dominicană a întîrziat cu plata datoriilor, iar preşedintele Theodore Roosevelt a silit Republica Dominicană să permită Statelor Unite să administreze veniturile provenite din taxele vamale, pentru ca acestea să poată fi utilizate pentru plata datoriilor externe. Nu mai devreme de 1934, Newfoundland, care pe atunci nu făcea parte din Canada, a trebuit să-şi desfiinţeze parlamentul, deoarece a devenit „teritoriu aflat în custodie"[6]. În timpurile entuziaste din anii '20 făcuse împrumuturi mari, iar după Marea Depresie – cînd un sfert din populaţie a ajuns să primească sprijin financiar din partea guvernului, iar veniturile acestuia scăzuseră cu o treime – nu a mai putut rambursa datoriile. Newfoundland nu şi-a mai recăpătat cu adevărat autonomia decît atunci cînd a fost anexat Canadei, pe 31 martie 1949.

Concepţiile legate de situaţia de imposibilitate de plată a datoriilor s-au modificat considerabil pe parcursul unui secol. La nivelul datoriilor personale, am făcut

progrese: legislaţia falimentului a înlocuit închisorile datornicilor descrise atît de sugestiv de Charles Dickens. Închisorile datornicilor le ofereau acestora puţine oportunităţi de a cîştiga bani pentru a-şi achita datoriile (deşi condiţiile inumane din închisori îi determinau deseori pe ceilalţi membri ai familiei să contribuie la plata sumelor restante), însă la vremea respectivă se considera că acest dezavantaj era mai mult decît compensat de motivaţia puternică de a nu întîrzia cu plata datoriilor. De asemenea, s-au schimbat şi concepţiile cu privire la modul de a răspunde în faţa inabilităţii sau a refuzului unei ţări suverane de a-şi plăti datoriile. Doctrina Drago este acceptată acum la nivel universal, însă, deşi există un consens cu privire la ceea ce nu trebuie făcut – colectarea datoriilor făcînd apel la forţă, prin mijloace militare –, părerile cu privire la ceea ce ar trebui făcut sînt împărţite.

Atunci cînd ţările nu-şi pot plăti datoriile, există trei alternative: prescrierea datoriilor, restructurarea acestora – caz în care datoriile nu sînt reduse, ci sînt amînate plăţile, în speranţa că lucrurile se vor îmbunătăţi în viitor – şi nerambursarea datoriilor (cel care a făcut împrumutul pur şi simplu nu-l mai restituie). Acesta a fost parcursul urmat de Argentina: după ce a anunţat că va plăti doar o fracţiune din ceea ce datora, a negociat cu creditorii, încercînd să-i convingă că este mai bine să achite doar o parte din datorie, decît nimic. În cele din urmă, Argentina a avut cîştig de cauză: în martie 2005, 76% din creditorii săi au căzut de acord asupra unei cote de aproximativ 34 de cenţi la dolar. În opinia unora, cazul Argentinei dovedeşte faptul că sistemul actual funcţionează, însă aş vrea să demonstrez altceva. A durat ani de zile pînă să se ajungă la un acord, iar întîrzierile pot fi costisitoare, deoarece investitorii ezită să ia decizii atunci cînd economia este într-o situaţie nesigură. Argentina a dat dovadă de o capacitate de negociere extraordinară şi de o fermitate ieşită din comun; majoritatea ţărilor nu dispun de nici una dintre aceste calităţi şi tind mai degrabă să cedeze la presiunile din partea pieţelor financiare globale şi a FMI-ului, căzînd de acord asupra unei reduceri inadecvate a datoriilor şi rămînînd în continuare cu o povară mult prea greu de suportat. Teama de incapacitatea de rambursare a plăţilor determină ţările să amîne confruntarea cu acest fapt şi să-şi supună populaţia la sacrificii enorme; se ajunge la nerespectarea termenelor de plată doar atunci cînd aceasta este ultima opţiune rămasă. În concepţia mea, cazul Argentinei ilustrează de fapt concluzia că este nevoie de o modalitate riguroasă de restructurare şi de reducere a datoriilor.

## Drumul spre criză

Criza datoriilor Argentinei şi crizele altor pieţe în curs de creare au o cauză simplă: datorii prea mari. De ce însă pieţele care funcţionează bine par să ajungă atît de des într-o astfel de situaţie?

## Împrumuturi sau credite prea mari?

Fiecare împrumut presupune un creditor şi un creditat[7]. Dacă împrumutul nu se derulează conform contractului, există cel puţin o dovadă *prima facie* că partea care a acordat împrumutul este la fel de vinovată ca şi cea care l-a contractat. De fapt, pentru că se presupune că creditorii sînt specialişti în analiza riscurilor şi în evaluarea amplitudinii unei datorii rezonabile, poate că aceştia ar trebui să suporte o parte şi mai mare din vină.

Există vreo diferenţă între a acorda un împrumut prea mare şi a contracta unul? Diferenţa în privinţa localizării problemei influenţează locul în care căutăm soluţiile. Problema ţine *mai mult* de creditori, care nu depun un efort suficient pentru a analiza cine poate primi un credit? Sau ţine mai mult de cei care contractează împrumutul, deoarece sînt risipitori şi iresponsabili? Dacă vom considera că problema constă în contractarea unor împrumuturi prea mari, atunci, în mod logic, vom încerca să facem astfel încît cei care primesc împrumuturile să nu poată scăpa de responsabilitatea acestora într-un mod prea uşor; dimpotrivă, dacă problema constă în acordarea unor împrumuturi prea mari, ne vom axa asupra consolidării stimulentelor de care au nevoie creditorii pentru a analiza mai amănunţit situaţia.

Politica economică a contractării unor împrumuturi prea mari este uşor de înţeles. Guvernul actual, care solicită împrumutul, beneficiază de acesta, iar guvernele următoare trebuie să suporte consecinţele. De ce însă creditorii experimentaţi, care urmăresc maximizarea profiturilor, acordă atît de des împrumuturi prea mari? Creditorii încurajează îndatorarea, pentru că este profitabilă[8]. Uneori, guvernele ţărilor în curs de dezvoltare sînt chiar supuse unor presiuni pentru a contracta împrumuturi prea mari. Împrumuturile pot fi asociate cu anumite recompense financiare, sau mai degrabă acestea însoţesc proiectele pe care le finanţează. Chiar şi în absenţa corupţiei, este uşor să fii influenţat de oamenii de afaceri şi de bancherii occidentali. Atunci cînd le vînd ofertele lor de împrumuturi, aceştia îi invită la masă pe cei responsabili cu contractarea împrumutului şi le explică de ce anume momentul respectiv este propice unui împrumut, de ce oferta lor specială este cea mai atractivă, de ce a sosit timpul să restructureze datoria[9]. Ţărilor care nu sînt sigure că merită să-şi asume riscul contractării unui împrumut li se spune cît de important este să-şi creeze un rating al creditelor: împrumută, chiar dacă nu ai neapărată nevoie de bani. Am văzut acest lucru în mod direct, în Vietnam, care a contractat împrumuturi mari de la Banca Mondială, Banca Asiatică de Dezvoltare şi alte surse oficiale, însă ezita să apeleze la împrumuturi din surse private. Timp de ani de zile, bancherii străini i-au spus să emită euroobligaţiuni, iar ani de zile vietnamezii au evitat să facă acest lucru; în cele din urmă, au cedat[10].

Împrumuturile mari sporesc şansele de apariţie a unei crize, iar costurile unei crize nu sînt suportate numai de creditori, ci şi de întreaga societate (o externalitate negativă). În ultimii ani, este posibil ca programele FMI să fi presupus modificări şi mai mari ale motivaţiilor creditorilor. Atunci cînd apăreau situaţii de criză, FMI acorda împrumuturi care să salveze ţara dintr-un impas – însă banii nu scoteau

dintr-o situaţie dificilă ţara respectivă, ci băncile occidentale. Atît în estul Asiei, cît şi în America Latină, acest tip de împrumuturi au pus la dispoziţie bani pentru a achita datoriile către creditorii străini, absolvind astfel creditorii de consecinţele împrumuturilor acordate în mod eronat. În unele cazuri, guvernele şi-au asumat chiar răspundere limitată, transformînd riscul privat într-unul social. Creditorii au scăpat de dificultate, însă banii proveniţi de la FMI nu au constituit un cadou, ci doar un alt împrumut – iar ţara în curs de dezvoltare a trebuit să achite datoria. În consecinţă, contribuabilii din ţara săracă au trebuit să suporte consecinţele împrumuturilor greşite acordate de ţara bogată.

Împrumuturile de tip cauţiune dau naştere celebrei probleme a „hazardului moral". Hazardul moral survine atunci cînd una din părţi nu suportă toate riscurile asociate cu acţiunile sale şi, în consecinţă, nu face tot posibilul pentru a evita riscurile. Termenul îşi are originea în studiile despre asigurări ; se considera că este imoral ca o persoană să acorde mai puţină atenţie prevenirii incendiilor pur şi simplu pentru că are asigurare contra lor. Desigur, este o chestiune care ţine de motivaţii : persoanele asigurate nu-şi vor da foc la case în mod deliberat, însă motivaţia lor de a evita un incendiu este totuşi diminuată. În cazul împrumuturilor, riscul este cel al nerambursării, cu toate consecinţele sale ; creditorii pot reduce acest risc pur şi simplu acordînd împrumuturi mai mici. Dacă ei apreciază că există o posibilitate sporită de a ieşi dintr-o situaţie dificilă, vor acorda împrumuturi mai mari decît în alte circumstanţe.

Totodată, pieţele de împrumuturi sînt caracterizate de „exuberanţă iraţională", precum şi de pesimism iraţional, în celebra formulare a lui Alan Greenspan, fostul preşedinte al Băncii Federale de Rezervă SUA. Creditorii se avîntă pe piaţă cu o atitudine optimistă şi se grăbesc să o părăsească atunci cînd îşi schimbă atitudinea. Pieţele sînt caracterizate de tendinţe şi mode şi este greu să rezişti tentaţiei de a te alătura celei mai recente tendinţe, în special atunci cînd organizaţiile financiare internaţionale şi Trezoreria SUA îşi dau acordul pentru tipărire, cum s-a întîmplat în cazul Argentinei. Dacă o singură firmă ar fi cuprinsă de o atitudine de optimism iraţional, ar trebui să suporte consecinţele greşelilor sale, însă atunci cînd organizaţiile importante împărtăşesc aceeaşi atitudine, conform unei tendinţe, apar consecinţe macroeconomice, care ar putea afecta pe oricine din ţara respectivă – după cum s-a întîmplat în timpul crizei din estul Asiei.

## Eşecuri pe pieţele de risc

Împrumuturile sau creditele prea mari (în funcţie de perspectiva părţilor implicate) sînt asociate cu multe dintre crizele care au marcat ultimele trei decenii, însă problema este mult mai profundă. Contractele de împrumut care prevăd ca ţara care efectuează împrumutul să returneze o anumită sumă în dolari sau în euro şi în care rata dobînzilor depinde de circumstanţele pieţei (de obicei, lucrurile se întîmplă astfel în cazul împrumuturilor pe termen scurt) situează povara riscului determinat de rata dobînzilor şi de fluctuaţia ratei de schimb valutar în principal asupra ţărilor

în curs de dezvoltare. Chiar mai rău, FMI şi Banca Mondială încurajează multe ţări să semneze contracte pentru construcţia unor uzine, contracte care transferă toate riscurile asociate cu fluctuaţia cererii asupra acestor ţări ; prin aceste contracte de tip „take-or-pay", guvernele garantează faptul că vor cumpăra orice tip de electricitate va fi produsă, indiferent dacă aceasta va fi sau nu cerută pe piaţă.

Dacă o ţară are o datorie de aproximativ 2 miliarde de dolari, de exemplu, iar rata sa de schimb valutar se prăbuşeşte la jumătate din valoarea sa, atunci datoria, estimată în moneda proprie a ţării respective, se dublează. Un raport de 75% între datorie şi PIB - mare, însă totuşi acceptabil, conform standardelor internaţionale - devine brusc unul de 150%, depăşind capacitatea de plată a ţării. Cum a ajuns Moldova în situaţia disperată descrisă la începutul capitolului, cînd doar cu cîţiva ani înainte nu avusese deloc datorii? Parţial, responsabilitatea este a creditorilor care au acordat împrumuturi pentru a facilita tranziţia Moldovei la o economie de piaţă, însă povara acestora a crescut enorm atunci cînd valoarea monedei moldoveneşti, leul, s-a depreciat enorm, ca urmare a devalorizării rublei ruseşti, în 1998, dublînd aproape raportul dintre datoria Moldovei şi PIB-ul său. Într-o anumită măsură, ţara a fost victima inocentă a crizei Rusiei, precipitată de incapacitatea acesteia de a-şi achita datoriile.

În mod similar, dacă ratele dobînzilor au crescut de la 7 la 14 procente, ţara va avea de restituit o sumă dublă. Poate că, înainte de creşterea dobînzilor, plătea 25% din veniturile sale provenite din exporturi pentru a-şi achita datoria ; după creşterea dobînzilor, va plăti 50% - ceea ce înseamnă că va avea fonduri insuficiente pentru a plăti contravaloarea importurilor esenţiale. Acest lucru s-a întîmplat în Argentina. În principal ca urmare a creşterii ratei dobînzilor de pe pieţele în curs de formare, datoria Argentinei a crescut de peste două ori, din 1996 pînă în 2000.

În aceste cazuri, principalul factor care contribuie la atingerea unui nivel inacceptabil al datoriilor îşi are originea în afara graniţelor ţării. Consecinţa faptului că ţările în curs de dezvoltare trebuie să se confrunte cu riscuri atît de mari - iar pieţele globale sînt atît de fluctuante - este, după cum am văzut, posibilitatea transformării - care uneori devine realitate - chiar şi a unor împrumuturi de amploare moderată într-o datorie insurmontabilă. Situaţia este agravată de faptul că, împrumuturile fiind în principal pe termen scurt (putînd fi achitate pur şi simplu la cerere), băncile străine pot solicita banii de la ţările în curs de dezvoltare la cel mai mic semn de declin - ceea ce şi fac. Un sistem financiar global care funcţionează bine ar acţiona în mod contrar, direcţionînd sume de bani *către* ţările aflate în dificultate şi contribuind astfel la stabilitatea economică globală, în loc să pretindă bani *de la* acestea în astfel de perioade.

De fapt, aspectele tehnice ale reglementărilor bancare occidentale încurajează împrumuturile pe termen scurt. Băncile recurg la astfel de împrumuturi pe termen scurt parţial pentru că le este mai uşor să întrunească aşa-numitele „reglementări privitoare la acceptabilitatea capitalului". Responsabilii cu reglementările, preocupaţi de siguranţa băncilor lor, le cer acestora să deţină un anumit capital asociat cu împrumuturile excepţionale, iar capitalul necesar susţinerii unui împrumut pe termen scurt este mai mic decît cel necesar susţinerii unui împrumut pe termen lung. Acest lucru se datorează faptului că, în cazul unui împrumut pe termen scurt, banca îşi poate

retrage rapid banii, dacă survine o schimbare de situaţie. Însă, într-o mare măsură, această poziţie mai sigură este un miraj. Observaţiile valabile în cazul unei anumite bănci nu se aplică şi la întregul sistem bancar în ansamblu. Atunci cînd toţi creditorii acordă împrumuturi pe termen scurt, iar apoi decid cu toţii să-şi solicite banii înapoi în acelaşi timp, acest lucru nu poate fi realizat. De fapt, regulile încurajează panica: fiecare bancă ştie că, dacă poate concura cu celelalte, poate reuşi să-şi recupereze banii înainte ca problema să devină evidentă pe plan mai amplu şi ca banii să fie blocaţi. Prin urmare, odată cu suspectarea vreunei probleme, toate părţile implicate încearcă să fie primele care să o evite - se ajunge la o competiţie în care aproape toată lumea, şi în special ţara în curs de dezvoltare, ajunge să piardă foarte mult.

La rîndul lor, şi agenţiile de evaluare a creditelor se alarmează; nu doresc să fie puse în dificultate atunci cînd ţara nu-şi va mai putea rambursa datoriile. În estul Asiei, acestea au împărtăşit optimismul care cuprinsese şi restul pieţei în zilele dinaintea crizei Thailandei, survenită la 2 iulie 1997, însă în acel moment datoria estului Asiei a determinat scăderea ratingului regiunii, care nu a mai fost considerată ca avînd un risc acceptabil pentru investiţii. Deoarece multor fonduri mutuale şi de pensii nu li se permite să deţină fonduri cu risc mare pentru investiţii, şi acestea s-au grăbit să se retragă, fapt care a determinat agravarea crizei.

În loc să contribuie la ameliorarea acestor probleme care ţin de modul în care funcţionează piaţa - cu alte cuvinte, în loc să ajute pieţele să pună la punct contracte de împrumuturi prin care cei bogaţi să suporte o parte mai mare a riscurilor asociate cu fluctuaţiile ratei de schimb valutar şi ale ratei dobînzilor - sau să compenseze pierderile, FMI şi guvernele ţărilor creditoare au făcut tot ce le-a stat în putinţă pentru a se asigura că cei care au semnat astfel de contracte injuste le vor respecta, indiferent de consecinţele pe care le vor suporta popoarele acestor ţări. Printre strategiile impuse se numără şi ratele mari ale dobînzilor, destinate să stabilizeze ratele de schimb valutar. S-a considerat că, în cazul creşterii ratelor de schimb valutar, beneficiarii împrumuturilor ar putea plăti mai uşor datoriile în valută străină. Deşi nu a fost totdeauna clar dacă ratele ridicate ale dobînzilor contribuie la stabilizarea ratei de schimb valutar, este evident că au determinat recesiuni şi depresiuni economice în ţările respective[11].

## Cazul Argentinei

La baza capitalismului stă capitalul; dacă vrem să avem o economie de piaţă globală, trebuie să avem pieţe de capital globale care să funcţioneze eficient. Totuşi, este clar că un element principal al acestor pieţe de capital - piaţa datoriilor - încă nu funcţionează bine, cel puţin din perspectiva economiilor de piaţă în curs de formare[12]. În mod repetat, acestea ajung să se confrunte cu niveluri zdrobitoare ale datoriilor, care generează crize ce au drept urmare recesiuni şi depresiuni economice şi amplificarea fenomenului sărăciei. Criza Argentinei ilustrează costurile erorilor legate de gestionarea datoriilor - şi necesitatea de reformare a sistemului.

Argentina a intrat în criza datoriilor la un secol după ce Dr. Luis Drago luase apărarea Venezuelei. Aceasta nu a fost prima criză prin care a trecut Argentina. Asemeni altor ţări latino-americane, în anii '70 Argentina a fost convinsă să împrumute sume enorme de bani într-o perioadă în care ratele dobînzilor reale erau mici, sau uneori chiar negative (rata reală a dobînzii ţine cont de inflaţie, reprezentînd rata nominală minus rata inflaţiei). La sfîrşitul anilor '70 şi începutul anilor '80, atunci cînd Statele Unite au majorat ratele dobînzilor cu aproximativ 20%, în efortul de a diminua o inflaţie constantă, Argentina a fost pusă în situaţia de a nu-şi putea achita la timp datoriile. Datoriile au fost restructurate, însă nu a fost prescris un procent suficient din datorii, iar în cea mai mare parte a anilor '80-'90, banii din America Latină au fost direcţionaţi către Statele Unite şi către alte ţări industrializate avansate. America Latină a stagnat. Abia la sfîrşitul deceniului a fost prescris un procent mai mare al datoriilor – şi doar în acel moment dezvoltarea şi-a reluat cursul[13].

Argentina a avut un episod de inflaţie foarte mare, la sfîrşitul anilor '80, atingînd in 1989 o rată anuală maximă de 3.080 de procente ; pentru a contracara inflaţia, ţara şi-a menţinut rata de schimb valutar la un nivel constant, în raport cu dolarul american. Strategia a dat rezultate : inflaţia s-a diminuat. Totuşi, nu a fost o strategie lipsită de riscuri : o economie internaţională fluctuantă necesită ajustări frecvente ale ratei de schimb valutar, fapt nepermis de noul regim economic al Argentinei. Consecinţele aveau să se manifeste în deceniul următor.

După ce a scăpat o vreme de povara datoriilor, la începutul anilor '90, Argentina a cunoscut un boom economic. Noua încredere în economie a determinat băncile şi alţi creditori să acorde împrumuturi, chiar şi pentru a finanţa consumul. Boomul consumului a fost susţinut, de asemenea, prin privatizarea întreprinderilor de stat, acestea fiind vîndute unor firme străine. Dacă s-ar fi analizat bilanţul contabil al ţării, s-ar fi descoperit că situaţia se înrăutăţea, deoarece erau vîndute proprietăţi ale statului şi se acumulau datorii ; FMI-ul s-a axat însă doar asupra deficitului şi a fost atît de satisfăcut de adoptarea strategiilor sale cuprinse în Consensul de la Washington, încît a ignorat problemele. Creditorii străini erau încurajaţi să ofere împrumuturi Argentinei, deoarece FMI-ul evidenţia în mod constant această ţară, lăudînd-o pentru inflaţia sa redusă şi pentru alte strategii care concordau cu directivele sale, ba chiar l-a dat drept exemplu pe preşedintele ţării, Carlos Menem – care la puţin timp după aceea a fost acuzat de corupţie – înaintea întrunirii sale anuale de la Washington, din 1999, drept un model de virtute economică.

Norocul Argentinei s-a schimbat însă brusc. Evenimentul care a precipitat acest lucru a fost criza din estul Asiei din 1997, care în 1998 a devenit o criză financiară globală. La nivel global, ratele dobînzilor de pe pieţele în curs de formare au crescut foarte mult. Drept consecinţă a acestui fapt, datoria Argentinei a crescut de la 13 miliarde de dolari în 1996 la 27 de miliarde în 2000. Aceste probleme au fost agravate de dolarul tot mai puternic ; deoarece pesoul argentinian depindea de dolar, a fost surclasat din ce în ce mai mult. Inadvertenţa ratei sale de schimb s-a accentuat şi mai mult atunci cînd moneda naţională a Braziliei, cel mai important partener comercial al său, s-a devalorizat ca urmare a crizei din propria ţară. Argentina a fost

asaltată de importuri şi, cînd a atins cea mai înaltă rată de schimb valutar, a întîmpinat dificultăţi în vînzarea produselor proprii peste hotare. Avînd tot mai puţine exporturi şi din ce în ce mai multe importuri, balanţa sa de plăţi s-a dezechilibrat şi a trebuit să facă împrumuturi externe mai mari.

S-a creat astfel un cerc vicios în care FMI-ul a jucat un rol esenţial. Pe măsură ce ratele dobînzilor globale creşteau, sumele plătite de Argentina în contul datoriilor externe s-au mărit, deci deficitul său fiscal a sporit. FMI-ul, axîndu-se asupra deficitului, a impus strategii fiscale şi monetare mai drastice: creşterea taxelor, diminuarea cheltuielilor şi creşterea dobînzilor la împrumuturile interne. Aceste măsuri au avut drept efect previzibil diminuarea producţiei Argentinei – şi a veniturilor provenite din impozite.

FMI a fost responsabil pentru criza survenită din mai multe puncte de vedere. FMI încurajase Argentina să privatizeze asigurările sociale – fapt care a avut drept consecinţă o reducere a veniturilor guvernului (prin intermediul taxelor de asigurări sociale) într-un ritm mai rapid decît ritmul de scădere a cheltuielilor (pentru pensionari); dacă Argentina nu şi-ar fi privatizat asigurările sociale, deficitul său ar fi fost aproape zero chiar şi în perioade de criză[14]. FMI insistase nu numai asupra privatizării utilităţilor publice precum apa şi electricitatea, ci şi asupra alinierii preţurilor, în momentul privatizării, cu cele din Statele Unite; aceasta însemna că atunci cînd preţurile din Statele Unite creşteau, argentinienii trebuiau să plătească tot mai mult pentru necesităţile de bază – astfel încît competitivitatea ţării a scăzut, iar nivelul nemulţumirilor sociale a crescut.

O situaţie care nu se poate susţine nu va dura la nesfîrşit, iar rata crescută a schimbului valutar a Argentinei şi datoria ei tot mai mare nu puteau fi susţinute. În cele din urmă, la sfîrşitul anului 2001 şi începutul anului 2002, criza economică a ţării a atins un punct critic; s-a ajuns la nerambursarea datoriilor – pur şi simplu nu a mai plătit nimic în contul sumelor datorate – şi nu a mai intervenit în privinţa ratei de schimb valutar. Valoarea pesoului a scăzut rapid cu o treime. În haosul economic care a urmat, rata oficială a şomajului a crescut la peste 20%, iar PIB-ul a scăzut cu 12%.

În acel moment, Argentina ajunsese să aibă datorii enorme faţă de FMI. FMI ar avea drept scop sprijinirea ţărilor aflate în dificultate – iar acesta era cu adevărat un moment dificil pentru Argentina. De obicei, creditorii privaţi solicită restituirea împrumuturilor atunci cînd economia intră în declin – exact atunci cînd guvernul are nevoie de fonduri în mod special. Unul dintre motivele creării FMI a fost recunoaşterea acestui neajuns al pieţei, însă în loc să se ofere să acorde Argentinei împrumuturi mai mari, FMI i-a cerut să-şi achite datoriile, iar dacă Argentina dorea ca FMI să restructureze împrumuturile (de fapt, să extindă termenele de plată), ar fi trebuit să accepte condiţiile impuse – mai multe condiţii asemănătoare cu cele care contribuiseră de fapt la apariţia crizei. În negocierile private aprinse dintre Argentina şi FMI, ţara nu a cedat. Argentina a negociat strîns, recunoscînd că orice noi împrumuturi acordate de FMI nu ar ajunge niciodată la Buenos Aires, ci pur şi simplu ar rămîne în Washington, drept plăţi în contul datoriilor Argentinei către

FMI. (FMI chiar s-a lăudat cu o astfel de realizare în cazul unui împrumut acordat Rusiei după ce aceasta nu a mai reuşit să-şi ramburseze datoriile.) Totodată, Argentina ştia că dacă ar fi acceptat condiţiile impuse de FMI, declinul său economic s-ar fi accentuat. În cele din urmă, Argentina a mai recunoscut că FMI şi alţi creditori internaţionali aveau la fel de mult de pierdut şi dacă nu ar fi renegociat împrumuturile. Deşi ţara nu îşi mai rambursa împrumuturile private, plata sau neplata datoriilor către FMI şi alţi creditori oficiali depindea de renegocierea împrumutului acordat de FMI. Dacă FMI nu ar fi restructurat datoria, ar fi trebuit ca Argentina să se declare incapabilă de a o plăti, o situaţie extrem de nefavorabilă pentru ea. Argentina a avut dreptate şi în această privinţă ; deşi nu a achitat decît o parte din ceea ce datora şi a refuzat să îndeplinească condiţiile puse de FMI, FMI nu a declarat ţara ca fiind incapabilă să se achite de obligaţiile sale financiare.

La rîndul său, şi FMI a negociat în termeni duri. Un fost funcţionar al FMI a explicat că instituţia sa reflecta pur şi simplu interesele colective ale creditorilor, FMI fiind principalul creditor, care doreau să inducă teama de faliment. Voiau ca orice ţară suverană care ia în calcul posibilitatea de a nu-şi rambursa datoriile să se gîndească mult şi bine înainte de a proceda astfel. Ştiau că nici un tribunal din lume nu poate sili o ţară suverană să-şi achite datoriile ; de obicei nu există posesiuni care să poată fi confiscate, sau acestea sînt puţine (spre deosebire de falimenturile private, în care creditorii preiau compania sau posesiunile colaterale). Doar teama impulsiona achitarea datoriilor ; dacă n-ar fi existat temeri, datoriile nu ar mai fi fost achitate, iar piaţa datoriilor naţionale pur şi simplu ar dispărea. FMI „a refuzat să accepte un răspuns pozitiv". Dacă Argentina ar fi căzut de acord cu o anumită cerere, FMI ar fi impus noi solicitări, dorind să prelungească agonia Argentinei şi să transforme nerambursarea datoriilor într-un proces cît mai costisitor.

În absenţa unui program FMI, Argentina a făcut un lucru la care nu se aştepta nimeni. A început să se dezvolte. Fără strategiile reductive în stil FMI, fără ca banii să iasă din ţară pentru a plăti datoriile către creditori şi ajutată de devalorizarea mare a monedei sale naţionale, Argentina a cunoscut o ascensiune a dezvoltării de 8 procente sau chiar mai mult, timp de trei ani. Odată cu reluarea dezvoltării, a reuşit chiar să scape de deficitul său fiscal – un lucru pe care programul FMI nu-l realizase niciodată. Dacă Argentina ar fi continuat să trimită bani la Washington şi să accepte ceea ce-i dicta FMI, s-ar fi aflat într-o situaţie mult mai dificilă.

Deşi Argentina a reuşit să se redreseze în pofida – sau, mai corect, datorită – faptului că nu a urmat un program FMI, nerestructurarea datoriilor sale a început să îngreuneze redresarea mai mult decît ar fi trebuit. Creditorii, printre care se numărau şi mulţi cetăţeni obişnuiţi, chiar din Italia, care fuseseră convinşi să cumpere acţiuni argentiniene fără să conştientizeze pe deplin riscul asociat cu acestea, au avut la rîndul lor de suferit, din cauza întîrzierii mari. Mulţi dintre ei nu au rezistat şi au trebuit să-şi asume pierderi mari, vînzînd speculatorilor care presupuneau că în final Argentina îşi va îmbunătăţi oferta în ceea ce priveşte depozitele.

Încă de la început, Argentina a specificat clar că doreşte un nou program FMI, că nu îşi abandonează pur şi simplu obligaţiile ; însă a recunoscut totodată şi responsabilităţile pe care le are faţă de cetăţeni şi faptul că este mai bine să nu dispună de un

program FMI, decît să aplice de unul care să-i înăbuşe economia sau să-i folosească puţinele resurse pentru a salva băncile occidentale dintr-o situaţie dificilă.

Povestea Argentinei cuprinde multe lecţii privitoare la ceea ce ar trebui şi ce nu ar trebui să facă atît ţările, cît şi comunitatea internaţională (în special FMI). Ea demonstrează, încă o dată, că pînă şi ţările care par să se comporte bine şi care fac împrumuturi moderate pot ajunge la datorii împovărătoare, ca urmare a unor forţe mai presus de controlul lor şi situate dincolo de graniţele proprii ; arată cît de uşor este ca o criză a datoriilor să fie urmată de o alta ; că sprijinul extern poate presupune costuri extrem de mari - şi că respectarea sfaturilor date de FMI, asemeni unui elev de nota 10, nu protejează o ţară de situaţia de criză şi nici nu o face imună la critici ulterioare din partea FMI. Cel mai important este că succesul redresării Argentinei, fără sprijin din partea FMI, a stîrnit întrebări în alte locuri. Ar trebui ca o ţară sau alta să-i urmeze exemplul ? Brazilia ar fi avut o situaţie mai bună dacă nu şi-ar fi rambursat datoriile, în loc să aplice strategii stricte de austeritate privitoare la buget, care au determinat o rată scăzută a dezvoltării în timpul primului mandat al preşedintelui Luiz Inácio Lula da Silva, în pofida exporturilor extrem de mari ?

Totodată, Argentina a demonstrat că nerambursarea datoriilor nu este o catastrofă este posibil ca după aceea o ţară să se dezvolte într-un ritm mai accelerat. Puţine ţări sînt însă la fel de curajoase precum Argentina. Teama de consecinţele neachitării datoriilor determină ţările să efectueze plăţile către creditori, impunînd taxe extrem de mari cetăţenilor proprii.

M-am confruntat în mod direct cu intensitatea acestor temeri pe parcursul vizitei mele în Moldova. Deşi plata datoriilor echivala cu trei sferturi din bugetul deja prea mic, oficialii de acolo continuau să susţină faptul că dacă nu şi-ar mai fi rambursat datoriile la termen, nu ar mai fi avut acces la bani. Le-am explicat că de fapt nu primeau nici un ban. Fluxul de fonduri era direcţionat dinspre ei către Europa şi către Statele Unite, şi nu invers. În plus, în cel mai bun caz, ar trebui să treacă foarte mulţi ani pînă ce vor obţine fonduri din sectorul privat. Din cauza datoriilor, asemeni oricărei alte ţări cu datorii foarte mari, nu puteau face investiţiile necesare dezvoltării iar în absenţa dezvoltării, aveau şanse puţine să primească împrumuturi. Nerambursarea datoriilor ar opri, cel puţin, scurgerea banilor în afara ţării.

Majoritatea ţărilor împovărate de datorii prea mari, atît timp cît economiile lor stagnează - ceea ce se şi întîmplă, fiind constrînse de datorii -, nu vor obţine acces pe pieţele de capital, indiferent de rigurozitatea cu care îşi achită datoriile. Odată ce încep să se dezvolte însă, vor avea din nou acces la pieţele internaţionale de capital. chiar dacă nu şi-au rambursat datoriile. Rusia şi-a recîştigat acest drept la doi ani după criza din 1998. Pieţele financiare sînt orientate spre viitor ; ele sînt interesate de şansele unei ţări de a-şi achita datoriile. O economie fără şomaj şi mai puternică pentru că s-a eliberat de un surplus enorm de datorii, reprezintă o investiţie mai bună[15]. Cu alte cuvinte, nerambursarea la termen a datoriilor poate determina într-un timp relativ scurt, un aflux net sporit de capital.

## Mecanismele globalizării: rezolvarea problemei datoriilor țărilor în curs de dezvoltare

Discuțiile legate de prescrierea datoriilor sînt confuze și generează confuzii, pe de o parte datorită faptului că există patru mari categorii distincte (însă nu complet). Este vorba despre țările foarte sărace „normale", care au contractat împrumuturi de la alte guverne și de la instituții multilaterale precum FMI. Apoi, mai există țările care au avut de suferit din cauza unor guverne corupte și opresive care, printre diversele moșteniri negative, au lăsat în urmă și datorii. În al treilea rînd, este vorba despre piețele în curs de formare, în care creditorii privați au acordat împrumuturi prea mari unor părți private, atît de mari încît problema a generat consecințe la nivel național; cazul Coreei, al Thailandei și Indoneziei, în care datoriile private au declanșat o criză regională, ilustrează în mod dramatic acest tip de situație. Și, în cele din urmă, există țări cu un venit mediu, ca Argentina, cărora li s-au acordat împrumuturi prea mari (sau, în funcție de perspectivă, au împrumutat prea mult), mai ales de către creditori privați, însă și de către FMI, Banca Mondială și băncile de dezvoltare regională, și care nu pot plăti ceea ce datorează fără ajustări drastice ale datoriilor.

### Prescrierea datoriilor pentru țările cele mai sărace

Țările foarte sărace sînt într-o situație atît de disperată, încît acceptă bani indiferent de forma prin care au acces la ei. De obicei, creditorii privați nu le acordă împrumuturi, însă, în trecut, Banca Mondială, FMI și țările industrializate avansate le-au acordat deseori împrumuturi cu dobînzi mici. Se spera că împrumuturile vor finanța proiecte și programe care vor impulsiona dezvoltarea - o dezvoltare suficientă pentru a-i permite țării să-și achite cu ușurință datoriile. Deseori însă, lucrurile nu au decurs în acest mod. Chiar și atunci cînd s-a înregistrat o dezvoltare, aceasta a fost atît de mică, încît nu a compensat creșterea populației; la douăzeci de ani după acordarea împrumutului, țara este chiar și mai săracă și se află în imposibilitatea de a-și achita datoriile.

În 1996, comunitatea internațională a recunoscut în cele din urmă necesitatea diminuării datoriilor în cazul țărilor sărace cu datorii foarte mari, însă programul (numit HIPC, acronimul de la „highly indebted poor countries") a avut o istorie zbuciumată. În patru ani de la demararea sa, doar trei țări au beneficiat de o diminuare a datoriilor. FMI era responsabil cu stabilirea condițiilor pentru diminuarea datoriilor, iar standardele impuse au fost atît de înalte, încît puține țări au reușit să le satisfacă. Trebuia ca țările să urmeze cu strictețe recomandările FMI, dispunînd de puțină libertate de acțiune. Criticii susțin că acest fapt nu a fost întîmplător: oferta de diminuare a datoriilor reprezenta un puternic instrument de convingere al FMI prin care acesta determina țările respective să fie de acord cu aproape orice

propunere a sa, însă, după diminuarea datoriilor, dominația FMI s-a micșorat considerabil. Totuși, FMI nu reprezintă singura cauză a problemei ; unele împrumuturi au fost acordate în mod bilateral, iar toți creditorii principali trebuie să fie de acord cu diminuarea datoriilor.

În anul 2000, ca reacție, o mișcare numită „Jubileu 2000" (care comemora jubileul biblic ce garanta prescrierea datoriilor o dată la cincizeci de ani) a mobilizat opinia publică cu privire la chestiunea prescrierii datoriilor și s-a ajuns la un acord în vederea extinderii programului HIPC. Începînd cu iulie 2005, 28 de țări au beneficiat de o reducere a datoriilor de peste 56 de miliarde de dolari, aceasta însemnînd o diminuare cu aproximativ două treimi a sumelor datorate de acest mic grup de țări unor creditori străini. Dintre aceste 28 de țări, 19 au beneficiat de o reducere a datoriilor de aproximativ 37 de miliarde de dolari ; în cazul celorlalte, prescrierea completă a datoriilor ar fi necesitat îndeplinirea anumitor condiții, mai puțin împovărătoare decît cele anterioare și axate pe reducerea sărăciei. Ritmul este mai alert decît în trecut, însă nu suficient de alert. Există încă multe țări care așteaptă o reducere a datoriilor : multe dintre ele, cum ar fi Indonezia, nu fac parte din programul HIPC pentru că, deși sînt foarte sărace, sînt considerate prea bogate pentru a li se prescrie datoriile ; Moldova nu este eligibilă pur și simplu pentru că reducerea datoriilor nu a fost extinsă și la țările din fosta Uniune Sovietică. În timp ce reducerea datoriilor este amînată, „magia" dobînzii compuse acționează, astfel încît datoriile continuă să crească[16].

Era nevoie de încă un lucru și, după cum remarcam în capitolul 1, a existat și un răspuns. Liderii țărilor industrializate avansate din Grupul celor Opt, la summitul lor din iunie 2005, desfășurat la Gleneagles, Scoția, au căzut de acord să micșoreze cu pînă la 100% datoriile a 18 dintre cele mai sărace țări ale lumii, 14 fiind situate în Africa[17].

După cum demonstrează situația din Moldova, fără reducerea datoriilor, țările sărace care au datorii nu vor fi capabile să satisfacă necesitățile elementare ale cetățenilor lor, fără a mai lua în calcul și investițiile necesare ieșirii din situația de sărăcie. Pentru cele mai sărace țări ale lumii, ar trebui să existe un tip de reducere accelerată a datoriilor, o extensie și o expansiune a inițiativei HIPC actuale la mai multe state. În plus, așa cum au recunoscut țările din Grupul celor Opt la Gleneagles, reducerea datoriilor trebuie să fie substanțială : orice dolar trimis la Washington, Londra sau Bonn este un dolar care nu mai poate fi utilizat în scopul reducerii sărăciei din țara respectivă. O reducere a datoriilor cu un procent prea mic lasă pur și simplu țara într-o zbatere continuă, o altă criză a datoriilor prefigurîndu-se în viitorul nu prea îndepărtat.

Reducerea datoriilor trebuie efectuată astfel încît să nu afecteze disponibilitatea altor tipuri de sprijin. Ajutorul acordat țărilor extrem de sărace nu trebuie să devină un obstacol pentru acestea. Reducerea datoriilor a fost deja criticată pentru că nu îi „răsplătește" doar pe cei lipsiți de noroc, ci și pe cei iresponsabili. Țările care au depus eforturi considerabile pentru a-și menține datoriile sub control nu ar trebui să fie pur și simplu pedepsite, prin acordarea unui sprijin mai redus decît cel rezervat statelor risipitoare. În prezent, țările în curs de dezvoltare care și-au achitat datoriile,

cel puţin într-un procent care nu le mai califică pentru diminuarea lor, se tem că reducerea acestora le privează de sume care le-ar fi fost puse la dispoziţie în alte condiţii – în special din partea Băncii Mondiale, unde achitarea datoriilor reprezintă o sursă principală de bani pentru acordarea de împrumuturi. Doar timpul va decide dacă ţările industrializate avansate vor compensa deficitul, astfel încît Banca Mondială să-şi poată menţine programele de împrumuturi. Acest lucru este important, mai ales deoarece, deseori, reducerea datoriilor înseamnă mai puţin decît ar părea: o mare parte din acest proces este doar o chestiune de contabilitate, o recunoaştere a realităţii că ţara nu ar fi fost oricum niciodată capabilă să-şi achite datoriile[18]. Prin urmare, dacă banii care ar fi fost direcţionaţi către alte tipuri de sprijin sînt socotiţi o diminuare a datoriilor, în practică, acest lucru înseamnă că sprijinul total este redus.

Mulţi îşi manifestă îngrijorarea că aceste ţări sărace în curs de dezvoltare vor avea în curînd alte datorii mari. Dintr-un punct de vedere, responsabilitatea ar trebui să le aparţină creditorilor. Cele mai multe dintre aceste ţări sînt atît de sărace, încît nu este rezonabil să se aştepte din partea lor să refuze împrumuturile[19]. Creditorii ar trebui să se asigure că orice împrumut nu depăşeşte suma pe care o poate returna o ţară. În practică, acest lucru înseamnă că ar trebui să se acorde împrumuturi destul de mici. Cele mai multe dintre aceste ţări nu sînt extrem de sărace doar acum; ele vor fi extrem de sărace şi atunci cînd împrumuturile vor trebui returnate. Chiar dacă împrumuturile sînt acordate pe termen lung, guvernelor le va fi greu să atingă veniturile necesare pentru finanţarea rambursărilor, iar banii cheltuiţi pentru rambursarea datoriilor sînt inevitabil deturnaţi dinspre bugetele rezervate educaţiei, sănătăţii şi dinspre alte cheltuieli vitale de ordin social şi în vederea dezvoltării.

Îmbinarea dintre un sprijin mai substanţial, sub formă de granturi, şi o atenţie sporită din partea creditorilor va diminua posibilitatea ca atît de multe dintre ţările cele mai sărace din lume să fie împovărate în viitor de datorii excesive[20].

## Datoriile odioase

Într-o anumită categorie de împrumuturi, chestiunea morală a prescrierii datoriilor este extrem de convingătoare. Acestea sînt numite „datorii odioase"; au fost contractate de guverne care nu au fost alese în mod democratic, fiind posibil chiar ca banii împrumutaţi să fi fost utilizaţi pentru a ajuta un regim opresiv să rămînă la putere. Indiferent de motivaţia creditorului – fie aceasta una politică (cumpărarea unor favoruri în timpul Războiului Rece) sau economică (obţinerea accesului la zăcăminte minerale) –, este imoral ca popoarele acestor ţări să fie silite să plătească datoriile.

Datoria Irakului, contractată în timpul lui Saddam Hussein, face parte din această categorie, la fel cu cea a Etiopiei, care, pînă în 2006, a făcut încă plăţi în contul datoriilor contractate de odiosul regim Mengistu şi „Teroarea Roşie", care au asuprit ţara de la căderea lui Haile Selassie, în 1974, şi pînă ce au fost răsturnate de la putere, în 1991. Mengistu Haile Mariam a utilizat banii pentru a cumpăra arme în vederea neutralizării celor care se opuneau tiraniei sale. Guvernul actual a plătit de

fapt pentru armele cu care fuseseră uciși cei care au luptat în favoarea sa, in încercarea de a impune un nou regim.

Pînă în 2005, Nigeria avea o datorie de aproximativ 27 de miliarde – o mare parte reprezentînd dobînda cumulată a unor împrumuturi efectuate de dictaturi militare corupte în perioadele 1964-1979 și 1983-1999, cînd bogățiile țării au fost furate, chiar dacă a fost extras petrol în valoare de aproximativ 250 de miliarde de dolari În timpul Războiului Rece, Congo a primit împrumuturi din partea puterilor occidentale și a instituțiilor financiare internaționale. Banii au fost expediați de dictatorul militar Mobutu Sese Seko în conturi bancare secrete din Elveția și din alte părți; creditorii au știut – sau ar fi trebuit să știe – că banii nu vor fi cheltuiți în folosul dezvoltării. Nu acesta a fost scopul acordării împrumuturilor, ci cumpărarea susținerii în timpul Războiului Rece sau cel puțin împiedicarea statului Congo să își vîndă susținerea Rusiei și asigurarea accesului companiilor occidentale la resursele naturale bogate ale țării. Pînă la căderea acestui regim, datoria externă a țării atinsese 8 miliarde de dolari, iar Mobutu adunase o avere personală estimată la o sumă situată între 5 și 10 miliarde de dolari. În prezent, dacă datoria nu va fi prescrisă, sprijinul acordat lui Mobutu nu este suportat de cetățenii țărilor occidentale, ci este plătit de cetățenii din Congo, care trebuie să achite datoriile făcute de acesta.

În prezent, chilienii achită datoriile contractate în timpul regimului Pinochet, iar sud-africanii – datoriile contractate de regimul apartheid. Dacă Argentina nu ar fi refuzat să-și achite datoriile, cetățenii ei ar plăti și acum împrumuturile care au finanțat „războiul murdar" din perioada 1976-1983, în care au fost dați dispăruți între 10.000 și 30.000 de argentinieni.

Problema datoriilor odioase are o soluție simplă: ar trebui să se plece de la premisa că aceste țări nu ar fi nevoite să-și achite împrumuturile. Această soluție nu rezolvă doar problema poverii datoriilor curente, ci previne și reapariția ei: dacă creditorii sînt avertizați că acordarea de împrumuturi unor astfel de regimuri presupune riscul neachitării datoriilor, atunci probabilitatea ca ei să acorde împrumuturi va scădea. Sancțiunile la nivelul împrumuturilor tind să fie mult mai eficiente decît sancțiunile comerciale (prin care comunitatea internațională încearcă să determine țările să se comporte „frumos", amenințîndu-le că le va interzice să facă comerț) Deoarece, așa cum sublinia ministrul de Externe Drago cu un secol în urmă, nu există nici un tribunal care poate obliga o țară să-și achite datoriile; dacă in comunitatea internațională există un consens cu privire la faptul că o anumită datorie este odioasă și că țara respectivă nu este obligată să o restituie, atunci sînt puține șanse ca neachitarea acestei datorii să aibă consecințe negative, iar în absența unor astfel de consecințe, nu există motivația de a achita împrumutul. Conform acestui raționament, creditorii nu vor mai fi dispuși să acorde împrumuturi; spre deosebire de această situație, sancțiunile comerciale sînt adesea ineficiente, deoarece comerțul cu țările sancționate este profitabil, astfel că firmele încearcă întotdeauna să evite sancțiunile[21].

În plus, Națiunile Unite ar putea alcătui o listă cu țările cu privire la care contractorii împrumuturilor și creditorii sînt avertizați că datoriile și contractele lor

vor fi reevaluate după ce regimurile respective nu vor mai fi la putere. Guvernele şi băncile care le acordă împrumuturi regimurilor opresive ar şti că riscă să nu-şi recupereze banii. Ar putea fi stabilite criterii care să identifice contractele şi datoriile acceptabile : împrumuturile pentru construirea de şcoli ar fi acordate, însă nu şi cele destinate cumpărării armelor. (În opinia unora, dat fiind faptul că fondurile sînt transferabile, banii împrumutaţi pentru finanţarea unei şcoli pot permite guvernului să cheltuiască alţi bani pe arme - orice împrumuturi acordate regimurilor represive ar trebui considerate odioase, însă există dovezi conform cărora împrumuturile destinate educaţiei, de exemplu, determină cheltuieli mai mari în beneficiul educaţiei, în comparaţie cu cheltuielile obişnuite.) Ar putea fi înfiinţat un tribunal al creditelor internaţionale, care să ia deciziile necesare. În cazul împrumuturilor acordate deja, s-ar pune întrebarea dacă creditorul şi-a dat seama atunci cînd a fost efectuat împrumutul că, de fapt, este vorba despre o datorie odioasă. Evident, numeroşii creditori particulari ai regimului apartheid din Africa de Sud ar fi trebuit să ştie că acestea sînt datorii odioase, în special după sancţiunile impuse de ONU, la fel cum, în prezent, oricine acordă împrumuturi regimului din Sudan, despre care atît Statele Unite, cît şi ONU au arătat că este implicat într-un genocid, ar trebui să ştie că este vorba despre împrumuturi care sînt odioase.

Contractele generează probleme asemănătoare. Guvernele ar trebui să fie obligate să despăgubească antreprenorii privaţi dacă ele nu respectă un contract, dacă este un contract cu un regim corupt şi dictatorial? Aceste contracte ar trebui tratate la fel ca şi datoriile odioase - mai ales atunci cînd este posibil ca ele să fi contribuit la menţinerea la putere a regimului respectiv? Ar trebui să conteze faptul că, deseori, procesul de semnare a contractului este asociat cu corupţia? În cazul Irakului, Statele Unite au susţinut că onorarea contractelor făcute cu Saddam Hussein s-a datorat corupţiei. În privinţa Indoneziei, după răsturnarea lui Suharto, ambasadorul SUA a afirmat că sanctitatea contractelor este inviolabilă. (Ambasadorul a fost răsplătit pentru meritele sale, după ce s-a retras din Departamentul de Stat, devenind membru al consiliului director al unei companii miniere americane care îşi desfăşoară activitatea în Indonezia şi care a fost acuzată atît de corupţie, cît şi de pagube ecologice.)

În opinia multora, problema nu se reduce la obligativitatea achitării datoriilor sau a onorării contractelor, ci implică şi întrebarea dacă instituţiile occidentale ar trebui considerate responsabile pentru o parte dintre consecinţele negative ale menţinerii la putere a regimurilor pe care le-au sprijinit.

## Datoriile private internaţionale

Pînă la criza din Asia de Est din 1997, în opinia multora, doar împrumuturile private puteau ridica probleme. La urma urmei, credeau aceştia, părţile private ar contracta împrumuturi doar dacă ar fi capabile să le restituie, iar creditorii le-ar acorda împrumuturi numai dacă ar fi siguri că respectivele părţi private ar putea restitui datoria. În plus, se argumenta că, dacă există probleme legate de restituirea datoriilor,

consecințele ar trebui suportate numai de creditor. Criza din Asia de Est a demonstrat că acest raționament este greșit. La baza crizei au stat împrumuturile excesive contractate de companii private. Deoarece creditorii au refuzat să renegocieze plata împrumuturilor acordate în dolari, întreaga regiune a intrat în criză.

Ceea ce s-a întîmplat atunci se mai întîmplase în foarte multe alte locuri : responsabilitățile de ordin privat au fost de fapt naționalizate. FMI a pus la dispoziția guvernelor sumele în dolari necesare achitării datoriilor către creditorii occidentali. Creditorii au fost protejați, cei care au efectuat împrumuturile au scăpat de responsabilitate, iar contribuabilii din țările în curs de dezvoltare au trebuit să suporte povara plăților către FMI.

A existat o alternativă : contractorii privați ai împrumuturilor ar fi putut pur și simplu să nu-și mai achite datoriile, declarînd starea de faliment. Problema a constat în faptul că puține țări au dispus de un cadru legal adecvat pentru a reuși să facă față consecințelor acestei situații. S-a ajuns la un acord aproape universal cu privire la faptul că țările în curs de dezvoltare au nevoie de o legislație a falimentului mai eficientă, iar FMI a încercat să le impună statelor care au apelat la ajutor financiar și la consiliere din partea sa un anumit set de legi ale falimentului – favorabil creditorilor. Deloc surprinzător, specialiștii în macroeconomie din cadrul FMI nu au înțeles bine mecanismul microeconomic al falimentului. Nu au recunoscut mai ales faptul că nu există o singură abordare „corectă" a falimentului. Într-adevăr, elaborarea legislației falimentului s-a numărat printre cele mai controversate subiecte de pe scena politică americană. Nu este doar absurd, e chiar periculos ca soluția la un aspect fundamental politic să fie lăsată la latitudinea unor tehnocrați internaționali, pentru că acești aparenți tehnocrați ar putea foarte bine să reprezinte interesele particulare ale anumitor facțiuni. Legislația falimentului nu reflectă numai echilibrul dintre interesele creditorului și cele ale debitorului, ci și concepția societății cu privire la justiția socială.

Elaborarea unei legi a falimentului trebuie să țină cont de o multitudine de aspecte. Desigur, trebuie să se atingă un echilibru just între interesele creditorilor și cele ale datornicilor. O lege a falimentului care îi favorizează prea mult pe datornici le va oferi acestora prea puține motivații pentru a-și achita datoriile ; fără această condiție, piețele nu vor reuși să funcționeze. O lege a falimentului care i-ar favoriza prea mult pe creditori i-ar stimula prea puțin pe aceștia să facă evaluările necesare, să estimeze dacă debitorul își poate achita datoria. O bancă americană face reclamă la cărțile sale de credit cu sloganul – „disponibile chiar de cînd v-ați născut" –, indicînd o oarecare lipsă a interesului cu privire la distincția dintre bunii platnici și cei cu un istoric negativ.

Dacă procedurile de faliment sînt prelungite, companiile pot rămîne în suspensie o perioadă îndelungată, timp în care nu se cunoaște cu certitudine cine anume le deține ; ar fi greu de obținut un împrumut, iar conducerea poate fi tentată să scape de proprietăți – vînzîndu-le rapid pentru a aduna bani. Totuși, o legislație dură a falimentului poate genera lichidări, respectiv dispariția unor locuri de muncă și a capitalului organizațional. (Valoarea imaginii pozitive a unei firme – valoarea unei firme, dincolo de posesiunile sale concrete și care include și valoarea reputației

sale - este deseori mai mare decît valoarea bunurilor sale concrete.) Toate aceste aspecte joacă un rol important în legislația modernă a falimentului. În Statele Unite, Capitolul 11 al Legii falimentului prevede o justă reorganizare rapidă a corporațiilor - scutire de datorii, o conversie a datoriilor în capitalul pasiv al companiei, ce presupune eliminarea în mare parte sau în totalitate a actualilor proprietari ai capitalului pasiv, deoarece creditorii vor deveni noii proprietari. Companiile continuă să opereze in perioada falimentară. Deşi există critici care consideră că această lege îi favorizează prea mult pe debitori, ea nu a împiedicat firmele să aibă acces la credit - chiar şi atunci cînd, asemeni cîtorva companii aeriene care funcționează şi în prezent (Continental şi US Airways), au dat faliment de mai multe ori.

În timpul crizei din Asia de Est, în calitate de economist-şef al Băncii Mondiale, am susținut crearea unui „supra-Capitol 11", o prevedere specială referitoare la faliment pentru țările în care acesta este cauzat de o calamitate macroeconomică majoră - colapsul ratei de schimb valutar, o recesiune ori depresiune importantă sau o creştere bruscă a ratei dobînzilor pe o piață în formare. În aceste circumstanțe, este chiar imperativ să se ajungă la o soluție rapidă. Prin urmare, „supra-Capitolul 11" i-ar favoriza mai mult pe debitori şi ar permite o restructurare mai rapidă decît Capitolul 11.

Totuşi, o rezolvare rapidă a problemei companiilor care nu reuşesc să-şi achite datoriile nu este un substitut pentru evitarea problemei încă de la început. Subliniez: acest lucru înseamnă evitarea contractării împrumuturilor - şi reducerea expunerii la risc şi volatilitate, astfel încît o datorie „rezonabilă" să nu se transforme rapid într-una imposibil de gestionat. Dacă atît debitorii, cît şi creditorii ignoră consecințele macroeconomice ale îndatorării excesive, nu este surprinzător faptul că datoriile internaționale sînt deseori prea mari, fapt care impune intervenția guvernului[22]. Deoarece împrumuturile internaționale pe termen scurt expun în mod special țările la riscul unei crize, guvernele ar trebui să le descurajeze, instituind - de exemplu - impozite şi restricții pentru fluxurile de capital pe termen scurt.

## Falimentul țărilor

Țările foarte sărace şi cele care se refac după un regim foarte corupt nu sînt singurele care se confruntă cu problemele datoriilor copleşitoare. Mexic, Brazilia, Argentina, Rusia şi Turcia se află pe lunga listă de țări care nu numai că s-au confruntat recent cu o problemă, ci au trecut printr-o criză economică din cauza dificultăților legate de satisfacerea obligațiilor impuse de împrumuturi. Nimeni nu vorbeşte despre prescrierea datoriilor acestor țări, în parte din cauză că, la un anumit nivel, ele dispun de capacitatea de a-şi achita datoriile : ar putea să majoreze impozitele şi să-şi micşoreze cheltuielile într-o proporție suficientă pentru a obține veniturile necesare. Valoarea bunurilor deținute de țara respectivă depăşeşte destul de mult valoarea datoriilor sale, însă costurile pe care trebuie să le suporte pot fi enorme, depăşind ceea ce sînt dispuşi cetățenii să achite. Chiar dacă creditorii nu sînt dispuşi să prescrie datoriile din proprie inițiativă - ceea ce, de obicei, nu se întîmplă -, există o alternativă:

neachitarea la termen a datoriilor şi renegocierea. După cum am văzut, aceasta a fost calea urmată de Argentina. Am mai văzut însă că restructurarea datoriilor Argentinei a fost mai dificil de realizat decît ar fi trebuit.

Este nevoie de cinci reforme esenţiale:

*Evitarea prejudiciilor*

Prima reformă presupune ca ţările dezvoltate să nu aducă nici un prejudiciu. Diminuarea datoriilor nu ar trebui să fie o ocazie de a şantaja aceste ţări sau de a le submina instituţiile democratice, ci să însemne un nou început. Paris Club este un grup neoficial alcătuit din 19 ţări creditoare, printre care se numără Statele Unite, Japonia, Rusia şi multe state europene; acestea hotărăsc de comun acord cine beneficiază de o reducere a datoriilor, procentul reducerii şi condiţiile acordării acesteia. Atunci cînd Paris Club susţine insistent drept condiţie pentru reducerea datoriilor Irakului faptul ca această ţară să aplice o terapie de şoc şi să adopte strategiile economice promovate de Consensul de la Washington, încalcă suveranitatea Bagdadului[23]. În noiembrie 2004, membrii Paris Club au căzut de acord să micşoreze cu 30% datoria Irakului de 40 de miliarde de dolari şi cu alte 30 de procente în termen de trei ani, dacă Irakul ar fi respectat un proiect FMI care presupunea adoptarea programului de privatizare şi liberalizare pe care Administraţia Bush l-a dorit întotdeauna în Irak. În acel moment, şansele succesului unei terapii de şoc în Irak păreau mai slabe decît în cazul Rusiei, unde FMI impusese aceeaşi reţetă şi determinase o scădere cu 40% a PIB-ului. De asemenea, nici economia Irakului nu a funcţionat bine, deşi o parte din vină le aparţine insurgenţilor şi altă parte eforturilor insuficiente ale SUA de a reface infrastructura.

Din aceleaşi motive, în timpul negocierilor pentru diminuarea datoriilor, Nigeriei i s-a impus drept condiţie adoptarea unui program FMI. Criticii au întrebat care este motivul, odată ce demonstrase deja că poate să-şi gestioneze economia în mod eficient, realizînd o diminuare a inflaţiei, administrînd în mod chibzuit bugetul şi atingînd o transparenţă sporită.

Indiferent care ar fi condiţiile FMI, ele vor genera obiecţii, pur şi simplu pentru că sînt impuse – provin din afara ţării. Condiţiile FMI se pretează însă în mod special la obiecţii pentru că, deseori, sînt inadecvate pentru ţara respectivă. FMI a devenit atît de obsedat de inflaţie, încît, deseori, pare să uite de dezvoltare şi de stabilitatea reală – acordînd puţină atenţie volatilităţii, în termenii rezultatelor şi ai locurilor de muncă. În consecinţă, în loc să remedieze aceste deficienţe ale pieţelor private de capital sau să compenseze efectele lor, deseori le-a agravat. În loc să pună la dispoziţie fonduri pentru finanţarea unor strategii care să modifice tendinţele economice, de obicei le-a cerut ţărilor care trec printr-o perioadă de declin să iniţieze strategii restrictive. Unul dintre cele mai importante progrese în economie din ultimul secol a fost teoria lui John Maynard Keynes conform căreia guvernul, în cazul în care cheltuieşte mai mult şi micşorează taxele şi ratele dobînzilor, poate ajuta o ţară să se refacă după o perioadă de recesiune. FMI a respins aceste strategii keynesiene, adoptînd în schimb strategii antikynesiene axate pe deficitul guvernelor;

acestea presupun creşterea impozitelor şi micşorarea cheltuielilor în perioadele de recesiune, exact opusul recomandărilor lui Keynes. În aproape toate cazurile în care au fost aplicate, strategiile FMI au agravat declinul. La urma urmei, economiştii nu trebuie să-şi rescrie manualele, însă ceea ce pentru cei din domeniul academic a fost o veste bună s-a dovedit a fi un dezastru pentru milioanele de oameni care trăiesc în aceste ţări.

Strategiile bazate pe o rată mare a dobînzilor, impuse de FMI pentru a stabiliza ratele de schimb valutar, sînt deosebit de problematice ; deşi nu s-a reuşit acest lucru prin intermediul ratelor mari ale dobînzilor, s-a ajuns rapid la o creştere enormă a poverii datoriilor. Guvernele au fost nevoite să facă tot mai multe împrumuturi, doar pentru a reuşi să plătească dobînda la datoriile deja existente.

Strategiile impuse de FMI drept condiţie a acordării de împrumuturi au avut şi alte efecte dăunătoare asupra ţărilor datornice. Am afirmat în mod repetat că pînă şi ţările care contractează împrumuturi în mod chibzuit se pot confrunta cu o problemă, ca urmare a nivelului crescut al volatilităţii economice, inclusiv al volatilităţii ratei de schimb valutar şi a ratei dobînzilor. Liberalizarea pieţei de capital (solicitată sau impusă de FMI ţărilor în curs de dezvoltare) a expus ţările la riscuri şi la o volatilitate din ce în ce mai mari şi le-a limitat capacitatea de reacţie. (Dacă şi-ar micşora ratele dobînzilor, de exemplu, în timpul unei recesiuni economice, ar putea exista un aflux de capital înspre exterior.)

### *Revenirea la practica împrumuturilor neciclice*

Modelul acordării împrumuturilor private ciclice – care solicită restituirea datoriilor exact atunci cînd ţara are mai multă nevoie de bani – va fi aplicat şi în continuare, cu siguranţă. Băncile au drept scop obţinerea profitului, iar vechea zicală conform căreia băncile acordă împrumuturi doar celor care nu au nevoie de bani este bazată pe experienţe dure. Eşecurile de tipul acesta ale pieţei au reprezentat însă principala motivaţie pentru înfiinţarea FMI şi a Băncii Mondiale, încă de la început ; după cum am observat, acestea au fost create pe de o parte pentru a contribui la evitarea altui dezastru global precum Marea Depresie. Împrumuturile neciclice (acordarea unor împrumuturi mai mari în perioadele în care economia este deficitară) s-au numărat printre obiectivele lor iniţiale. Compensînd practica prociclică a împrumuturilor private, împrumuturile neciclice pot contribui foarte mult la stabilitate, ajutînd ţările în curs de dezvoltare să finanţeze cheltuieli în perioadele de recesiune, oferindu-le stimulul fiscal necesar. FMI, Banca Mondială şi băncile de dezvoltare regională din Africa, Asia, Europa de Est, fosta Uniune Sovietică şi America Latină trebuie să revină la practica împrumuturilor neciclice.

### *Diminuarea riscurilor*

În al treilea rînd, trebuie redus riscul asociat cu împrumuturile. Am arătat mai devreme că multe probleme legate de datorii sînt cauzate de faptul că ţările în curs de dezvoltare sînt obligate să suporte riscul fluctuaţiilor ratelor de schimb şi al

ratelor dobînzilor. Wall Street se mîndreşte cu capacitatea sa de a analiza riscul, transferînd riscul dinspre cei care au o capacitate redusă de a-i face faţă către cei care au o capacitate sporită. Totuşi, în cazul datoriilor ţărilor în curs de dezvoltare, nu a reuşit să realizeze acest lucru.

Pînă la apariţia pieţelor financiare private, care vor demonstra că sînt capabile şi că au disponibilitatea de a prelua o parte mai mare din riscurile asociate cu rata dobînzilor şi cu rata de schimb valutară, instituţiile financiare internaţionale trebuie să-şi asume un rol mai activ în preluarea riscurilor. Acest lucru este valabil în special în cazul împrumuturilor acordate chiar de ele; contractele de împrumut pot fi elaborate astfel încît să protejeze ţările în curs de dezvoltare de ravagiile datorate fluctuaţiei ratelor dobînzilor şi a ratelor de schimb valutar[24]. De asemenea, pot diminua riscul altor împrumuturi. Banca Mondială oferă deja asigurări împotriva riscului naţionalizării; această asigurare ar putea fi extinsă, pentru a include şi riscurile legate de modificarea ratei dobînzilor şi a ratei de schimb valutar şi chiar riscurile neachitării la termen a datoriilor. Prima de asigurare ar determina o scumpire a împrumutului, descurajînd astfel efectuarea acestuia (după cum am sugerat, acest lucru poate fi benefic în sine), însă costurile primei de asigurare ar fi cu mult mai mici decît costurile fluctuaţiilor cu care se confruntă în prezent datornicii.

Riscurile contractării unor împrumuturi pot fi diminuate dacă ţările efectuează împrumuturi în propria valută; de aceea este importantă dezvoltarea pieţelor de credit în moneda naţională. Banca Mondială şi alte bănci de dezvoltare multilaterală pot contribui la consolidarea acestor pieţe prin contractarea unor împrumuturi, atunci cînd string fonduri[25]. Cîteva ţări asiatice, în frunte cu Thailanda, încearcă de fapt să creeze o piaţă de acţiuni asiatică, în care să se poată efectua împrumuturi în monedele naţionale ale mai multor ţări. Strategiile macroeconomice eficiente ale acestor ţări, reflectate în inflaţia redusă şi (cu excepţia crizei din 1997), în ratele de schimb valutar relativ stabile, creează un mediu favorabil unei astfel de pieţe, iar faptul că în Asia se fac foarte multe economii ar trebui să contribuie, la rîndul său, la realizarea acestui deziderat.

Ţările industrializate avansate trebuie să ţină cont de posibilitatea ca strategiile elaborate în vederea atingerii unei stabilităţi sporite a propriilor economii – precum considerarea împrumuturilor internaţionale pe termen scurt ca fiind mai sigure decît cele pe termen lung – să „exporte" instabilitatea din ţările în curs de dezvoltare. Reglementările şi procedurile instituţionale prin care sînt formulate aceste strategii trebuie modificate. De exemplu, reglementările şi standardele bancare sînt impuse de Banca Reglementelor Internaţionale (BRI), o instituţie care este mai puţin democratică şi transparentă chiar decît FMI; cînd a stabilit aceste standarde, cel puţin în trecut, a ţinut prea puţin cont de impactul lor asupra ţărilor în curs de dezvoltare.

### *Conservatorism în contractarea împrumuturilor*

A patra reformă reflectă acţiunile posibile în cazul ţărilor sărace care au datorii foarte mari: aceste state ar trebui să contracteze împrumuturi într-un mod foarte conservator, iar împrumuturile ar trebui să fie efectuate în moneda lor naţională. Dacă

pieţele sau guvernele nu pot - sau nu vor - să întreprindă nimic pentru a distribui mai echitabil povara riscului, atunci ţările în curs de dezvoltare ar trebui să dea dovadă de foarte mult conservatorism atunci cînd contractează un împrumut.

Contractarea împrumuturilor generează prea multe probleme, în raport cu avantajele pe care le creează. Din punct de vedere istoric, este evident că, pentru multe ţări în curs de dezvoltare, costurile datoriilor au depăşit avantajele. America Latină s-a dezvoltat rapid la începutul anilor '90, sprijinită de împrumuturile contractate, însă ceea ce a pierdut în restul deceniului a depăşit cu siguranţă avantajele dezvoltării anterioare ; o mare parte din datorii a finanţat o dezlănţuire consumeristă, ale cărei profituri s-au îndreptat în mare parte către cei care erau deja prosperi, iar multe dintre costurile crizei ce a urmat au fost suportate de muncitori şi de micii întreprinzători. Costurile şi avantajele datoriilor sînt distribuite în mod inechitabil. Datoriile şi consecinţele lor amplifică sărăcia şi inechităţile.

Lecţia dură a ultimilor 50 de ani demonstrează că, deşi uneori investiţiile aduc mari profituri de ordin social - de exemplu, în domeniile educaţiei, al sănătăţii şi al infrastructurii -, guvernelor le este greu să strîngă banii necesari achitării împrumuturilor. Desigur, acest lucru înseamnă că ţările vor fi nevoite să se bazeze mai mult pe propriile economii pentru a-şi finanţa acumularea de capital - ceea ce evidenţiază din nou importanţa unor rate mari ale dobînzilor naţionale. Asia de Est a întreprins multe acţiuni juste ; una dintre acestea a fost economisirea unor sume mari şi contractarea de împrumuturi mici. Coreea de Sud şi Thailanda au început să aibă probleme doar atunci cînd au început să contracteze împrumuturi internaţionale, la sfîrşitul anilor '80 şi la începutul anilor '90. În cazul lor, problemele au fost cu adevărat inutile, avînd în vedere rata mare a dobînzilor din aceste ţări. Orice raţionament rezonabil ar fi estimat costurile ca fiind cu mult mai mari decît avantajele.

### *Crearea unei legislaţii internaţionale a falimentului*

Indiferent cît de responsabilă este partea care contractează împrumutul, se întîmplă lucruri negative - preţurile exporturilor pot scădea vertiginos, o recoltă poate să nu dea rezultate cîţiva ani la rînd, ratele dobînzilor la împrumuturile internaţionale pot creşte foarte mult, poate apărea o recesiune globală care să ducă la dispariţia pieţelor de export. În oricare dintre aceste circumstanţe, este nevoie de o modalitate sistematică de restructurare - şi de prescriere - a datoriilor, de un tip de faliment internaţional. Aceasta este ultima reformă majoră.

În prezent, există un sistem neoficial prin care ţările negociază şi solicită ştergerea datoriilor. Succesul se bazează pe priceperea de a negocia şi pe strategiile de negociere. Statele Unite au negociat mult în numele Irakului (deşi datoria acestei ţări către Statele Unite era mică, doar de aproximativ 4,5 miliarde de dolari). Datorită susţinerii americane, datoriile Irakului au fost reduse în cele din urmă. Multe alte ţări, care ar fi meritat cel puţin la fel de mult o reducere din aproape orice punct de vedere, nu au obţinut cîştig de cauză. Din aceleaşi motive, Argentina a ştiut cum să negocieze insistent şi a avut lideri politici şi economici bine informaţi ; în consecinţă, a ajuns la un acord mult mai avantajos cu creditorii săi.

Ideea conform căreia firmele şi persoanele care se confruntă cu datorii copleşitoare au nevoie de un nou început este acum universal acceptată. Este însă şi mai important pentru ţările cu datorii foarte mari să beneficieze de o nouă şansă. Keynes a recunoscut acest lucru în cartea sa, *The Economic Consequences of Peace*, scrisă imediat după ce Tratatul de la Versailles a impus Germaniei plata unor despăgubiri enorme - reprezentînd de fapt povara unei datorii - la sfîrşitul primului război mondial; el a anticipat în mod corect că această măsură va arunca Germania în recesiune şi depresiune, cauzînd tulburări sociale şi politice[26]. Atunci cînd o singură firmă sau persoană are o problemă, consecinţele sociale şi politice sînt limitate; în cazul în care o ţară se confruntă cu povara copleşitoare a datoriilor, întreaga sa societate are de suferit. Incapacitatea Argentinei de a-şi achita datoriile în 2002 şi procesul de negociere lent şi îndelungat care a urmat au demonstrat necesitatea unui mecanism mai bun de soluţionare a falimentelor la nivel de ţară.

Din păcate, Statele Unite nu s-au alăturat consensului cu privire la necesitatea unei metode mai eficiente şi, pînă acum, a blocat cu succes orice acţiune în acest sens, susţinînd că nu este nevoie de o procedură de faliment internaţional; trebuie doar să se opereze o mică modificare a contractelor de împrumut[27]. Aceasta include o clauză a acţiunii colective, ceea ce înseamnă că, dacă, de exemplu, 80% dintre creditorii unei ţări sînt de acord cu o propunere de restructurare a datoriilor, aceasta poate fi adoptată. (În practica actuală, toţi creditorii trebuie să fie de acord, fapt care determină o problemă legată de cei ce refuză să coopereze dacă nu li se restituie integral suma datorată.) Faptul că fiecare ţară industrială avansată a considerat că este necesar să aibă o lege a falimentului întăreşte concluzia teoriei economice potrivit căreia clauzele referitoare la acţiunea colectivă nu sînt suficiente; este nevoie de o procedură judiciară.

O procedură riguroasă de obţinere a prescrierii/restructurării datoriilor ar asigura o restructurare mai echitabilă şi mai rapidă. Acest proces ar trebui să ţină cont de cîteva principii. În primul rînd, datoriile ar trebui reduse cu un procent suficient de mare, astfel încît ţara respectivă să nu se confrunte cu o posibilitate mare de a reveni în aceeaşi situaţie în termen de - să spunem - cinci ani. În trecut, FMI invoca scenarii optimiste de dezvoltare, pentru a minimaliza procentul cu care erau reduse datoriile, iar ţările care aplicau indicaţiile propuse de FMI pentru restructurare ajungeau să aibă din nou probleme după cîţiva ani. Restructurarea, în absenţa unei reduceri adecvate a datoriilor, îi permite datoriei să umbrească şansele de dezvoltare

Evident, dezvoltarea viitoare stă sub semnul unei mari nesiguranţe, iar din această perspectivă Argentina a propus o soluţie ingenioasă: emiterea unor obligaţiuni de stat raportate la PIB, a căror valoare ar creşte dacă se ajunge la o dezvoltare mai accentuată. Această soluţie prezintă avantajul suplimentar de a alinia interesele creditorilor cu cele ale debitorilor; acum, creditorii sînt motivaţi să contribuie la dezvoltarea mai rapidă a economiei.

În al doilea rînd, orice rezoluţie trebuie să ţină cont de faptul că creditorii străini nu sînt singurele părţi care au pretenţii. Pe lîngă creditorii formali, mai există mulţi pretendenţi publici - printre care se numără, de exemplu, persoanele cărora guvernul trebuie să le plătească pensiile, precum şi serviciile aferente domeniilor educaţiei şi

sănătăţii. Aceasta este o diferenţă majoră între restructurarea datoriilor unei ţări şi falimentul privat. În cazul falimentului privat, se alcătuieşte o listă a creditorilor şi a bunurilor, iar pe baza legii falimentului şi a contractelor de împrumut, se decide cine trebuie să primească despăgubirile cele mai mari ; totuşi, în cazul falimentului la nivel de ţară, nu există nici un grup bine definit de creditori sau de bunuri. Trebuie să se ţină cont de o hotărîre prioritară : întîietatea obligaţiilor unui guvern faţă de cetăţenii săi este inviolabilă[28].

În al treilea rînd, restructurarea trebuie să se desfăşoare rapid şi să favorizeze debitorul. Întîrzierile presupun costuri imense - amînarea unei restructurări adecvate a datoriilor la începutul anilor '80 în America Latină a determinat o stagnare vreme de un deceniu. Mai devreme, am explicat modul în care Capitolul 11 din legislaţia falimentului în America permite o restructurare rapidă, în termenii propuşi de debitor ; în prezent, multe ţări îşi doresc să urmeze acest exemplu. La rîndul său, un sistem internaţional de restructurare a datoriilor trebuie să cuprindă unele proceduri de urgenţă.

În al patrulea rînd, oricare ar fi procesul prin care se stabileşte procentul restructurării datoriilor şi/sau al prescrierii acestora, el nu trebuie să fie coordonat de către creditori, inclusiv de FMI. Pur şi simplu aceştia nu pot juca rolul unor judecători imparţiali.

Cred că, în cele din urmă, ar trebui înfiinţată o organizaţie internaţională responsabilă cu falimentul, la fel cum fiecare ţară industrială avansată a trebuit să creeze o legislaţie a falimentului, iar unele au înfiinţat tribunale speciale pentru procedurile de faliment. În viitorul apropiat însă, ar fi utilă crearea unui serviciu de mediere internaţională pentru a stabili o serie de norme. La urma urmei, de la abandonarea intervenţiilor militare, persuasiunea morală joacă un rol important în stimularea achitării datoriilor şi în stabilirea echitabilă a sumei care ar trebui restituită. Instaurarea unui ansamblu de norme şi expectanţe ar facilita într-o mare măsură procesul de restructurare.

Pe lîngă capacitatea de achitare a datoriei, mai trebuie luaţi în calcul doi factori. Ar trebui să conteze gradul în care creditorul care a acordat împrumutul într-o situaţie foarte riscantă a conştientizat faptul că nu va primi banii înapoi. Atunci cînd creditorii primeau o dobîndă de 150%, ca în cazul Rusiei, aceasta s-a datorat faptului că exista o posibilitate mare ca ţara să devină incapabilă să-şi achite datoriile. La o astfel de dobîndă, dacă un creditor acordă un împrumut în ianuarie, pînă în octombrie îşi recuperează toţi banii. Tot ce primeşte ulterior reprezintă doar profitul. Dacă împrumutul a fost acordat pe o perioadă de cinci ani, evident că acesta va dori ca, după restructurare, să continue să primească o dobîndă de 150%, însă, în opinia majorităţii, ar fi o exagerare. Creditorul s-ar putea plînge că o dobîndă de numai 7% este infimă - că valoarea creanţei a fost diminuată enorm. Rata mare a dobînzii înseamnă însă că şi-a asumat cu bună ştiinţă riscul de a primi înapoi o sumă mult mai mică decît valoarea evidentă a împrumutului.

Un al doilea factor este gradul de vinovăţie al creditorilor pentru problemele cu care se confruntă ţara respectivă. Am discutat deja un caz, cel al datoriilor odioase, şi am sugerat că ar trebui să existe o prevedere legată de prescrierea completă a

datoriilor. Analiza cazului Argentinei a evidențiat gradul de responsabilitate al FMI pentru problemele respective, inclusiv pentru incapacitatea țării de a-și achita datoriile. Din acest motiv, multe persoane din Argentina au considerat că FMI ar trebui să acorde o reducere a datoriilor cel puțin la fel de mare ca aceea acceptată de creditori (de 66%), fiind foarte dezamăgite atunci cînd guvernul a achitat integral datoria către FMI, în 2006. Guvernul a optat însă pentru o abordare pragmatică: pur și simplu a dorit să scape de FMI. Restituirea integrală a datoriei a reprezentat un preț mic pentru recîștigarea suveranității economice.

Există o mare varietate de situații în care vina le aparține mai multor părți. În aceste situații, este rezonabil ca sumele restituite să fie proporționale cu gradul de culpabilitate. Economiștii subliniază importanța motivațiilor: dacă creditorii (inclusiv FMI) ar suporta consecințele acțiunilor lor (inclusiv ale îndrumărilor pe care le oferă), ar avea motive pentru a-și îmbunătăți calitatea îndrumărilor și ar acorda împrumuturi cu mai mult discernămînt.

Să analizăm, de exemplu, împrumutul acordat de FMI Rusiei în iulie 1998. Acesta avea drept scop susținerea rublei. Totuși, în acel moment, rata de schimb a rublei era supraevaluată, drept pentru care Rusia întîmpina dificultăți în a exporta altceva în afară de petrol și alte resurse naturale. Împreună cu alți colegi de la Banca Mondială, am considerat că împrumutul nu va susține rata de schimb pentru mult timp și că, aproape sigur, nu va face decît să împovăreze țara cu datorii suplimentare. În plus, probabilitatea corupției era foarte ridicată – banii ar fi putut să iasă rapid din țară, îndreptîndu-se spre buzunarele oligarhilor. Într-o mare măsură, motivația împrumutului a fost una politică, deoarece, în acea perioadă, Statele Unite doreau să-l mențină la putere pe președintele Elțîn. Nu s-a ținut cont de faptul că strategiile pe care le impuseseră împreună cu FMI au determinat pînă în 1998 scăderea PIB-ului cu peste 40% – și creșterea de peste zece ori a nivelului sărăciei – în raport cu nivelul său de la începutul tranziției de la comunism spre o economie de piață. (În mod ironic, chiar atunci cînd Statele Unite țineau lecții Rusiei despre pericolele corupției, a avut loc un mare scandal de corupție în care a fost implicată Universitatea Harvard, care primise contractul pentru administrarea sprijinului oferit de SUA în vederea privatizării.)[29] Chiar dacă împrumutul s-a dovedit în cele din urmă un eșec, prețul pentru amînarea discuției despre „cine a pierdut Rusia" – un preț plătit totuși de poporul rus – a fost unul mic[30].

Împrumutul a fost un eșec. Banii au ieșit din țară, luînd direcția unor conturi bancare din Elveția și Cipru mai repede decît ar fi estimat criticii că este posibil. Cazul acesta este mai complicat decît cele ale datoriilor odioase ale statului Congo și ale altor țări, exemple discutate anterior, deoarece guvernul Rusiei a fost ales în mod democratic. Totuși, din punct de vedere etic, întrebarea este cine ar trebui să suporte consecințele – poporul rus, care nu a avut posibilitatea de a-și exprima opinia cu privire la împrumut, sau creditorul, FMI, care a elaborat contractul?

Mai devreme am afirmat că, în cazul Argentinei, FMI a fost culpabil în mod special, deoarece Argentina se considera dependentă de împrumuturile acordate de Fond, pe care le putea obține numai dacă respecta îndrumările acestuia, iar respectivele îndrumări i-au agravat problemele economice. Același lucru s-a întîmplat în Rusia.

Înainte ca Rusia să ajungă în imposibilitatea de a-şi achita datoriile, FMI a sfătuit-o să convertească o parte mai mare a datoriilor sale din ruble în dolari. FMI ştia - sau ar fi trebuit să ştie - că acest lucru va expune ţara unui risc enorm. Dacă rata de schimb era supraevaluată, se contura posibilitatea unei devalorizări. În cazul datoriilor în dolari, avantajele obţinute de Rusia prin creşterea veniturilor provenite din exporturi şi scăderea costurilor importurilor ar fi contrabalansate de pierderile din registrele contabile. Datoriile sale (calculate în ruble) au crescut enorm. FMI a anticipat ratele mai mici ale dobînzilor la împrumuturile în dolari, însă ar fi trebuit să ştie că acest lucru reflectă pur şi simplu aşteptările pieţei în cazul unei devalorizări a rublei.

Indonezia reprezintă un alt exemplu concludent, în cazul căruia FMI şi alte organizaţii, printre care s-au numărat Banca Mondială şi Banca Asiatică de Dezvoltare, au acordat împrumuturi în valoare de aproximativ 22 de miliarde de dolari în timpul crizei din Asia de Est. Banii respectivi au fost socotiţi drept o salvare a Indoneziei din situaţia de faliment, însă o analiză mai atentă dezvăluie că, aşa cum se întîmplă de obicei, băncile occidentale au fost de fapt salvate de la faliment. Gradul în care nu Indonezia, ci creditorii occidentali au fost beneficiarii reali s-a văzut clar atunci cînd FMI a insistat ca subvenţiile pentru alimente şi combustibil acordate populaţiei să fie reduse, argumentînd că, deşi erau disponibile miliarde de dolari pentru achitarea datoriilor către băncile occidentale, pur şi simplu nu existau destui bani pentru a-i ajuta pe săracii din Indonezia (chiar dacă aceste costuri reprezentau doar o fracţiune din banii pe care îi primise Indonezia). Acest lucru s-a întîmplat după ce rata şomajului crescuse de zece ori, iar salariile reale se diminuaseră - într-o oarecare măsură din cauza strategiilor asupra cărora insistase FMI. În Indonezia, opinia generală este că, dacă FMI este atît de vinovat pentru problemele economice ale ţării, ar trebui ca datoriile să fie reduse cu un procent destul de mare, însă, pînă la tsunamiul de pe 26 decembrie 2004, aceste doleanţe nu au fost luate în considerare. Tsunamiul a conferit reducerii datoriilor un substrat umanitar, iar plata unei datorii de aproximativ trei miliarde de dolari a fost amînată pentru un an.

În alte cazuri, se poate argumenta existenţa unui grad şi mai mare de vinovăţie al creditorului - de exemplu, atunci cînd un proiect al Băncii Mondiale eşuează pentru că nu s-a acordat suficientă atenţie impactului asupra mediului sau pentru că analiza economică nu a fost bine efectuată. Atunci cînd proiectul eşuează sau rezultatele nu se ridică la înălţimea aşteptărilor, consecinţele nu sînt suportate de către Banca Mondială, ci de ţara în curs de dezvoltare, care trebuie să achite totuşi împrumutul.

Stabilirea unor reglementări mai clare cu privire la circumstanţele în care pot fi prescrise datoriile ar avea două consecinţe. Procesul de restructurare a datoriei s-ar derula mai rapid şi cu cheltuieli mai reduse, fapt care ar diminua şansele unei crize costisitoare asemenea aceleia care a afectat Argentina, iar dacă ar fi acoperite costurile, ţările ar fi mai dispuse să apeleze la un tribunal pentru a obţine restructurarea datoriilor. Perioadele lungi în care povara datoriilor împiedică o creştere economică şi încetineşte dezvoltarea ar fi scurtate. Concomitent, ar fi consolidate motivaţiile creditorilor: aceştia ar fi avertizaţi să cîntărească mai atent decizia de acordare a împrumuturilor. Precauţiile sporite în acordarea împrumuturilor ar putea detemina

pe termen scurt o diminuare a creşterii economice, însă avantajele pe termen lung ar fi enorme. Crizele care au devastat ţările în curs de dezvoltare nu vor dispărea, însă frecvenţa şi amplitudinea lor s-ar reduce. Prin urmare, creşterea economică pe termen lung ar fi de fapt stimulată.

Aceste idei vor întîmpina o opoziţie semnificativă. După cum am văzut, Statele Unite s-au opus stabilirii unui proces clar reglementat de restructurare a datoriilor. Unele dintre părţile implicate în piaţa financiară nu doresc un proces reglementat, ci vor ca intrarea în incapacitatea de plată a datoriilor să presupună costuri mari, astfel încît să se ajungă la puţine situaţii de acest tip. Acestea obiectează că diminuarea datoriilor va determina declararea mai multor situaţii de incapacitate de plată a datoriilor, rate mai mari ale dobînzilor şi, prin urmare, contractarea mai puţinor împrumuturi. Dat fiind că una dintre problemele subiacente constă în numărul prea mare de împrumuturi, reducerea acestora ar fi de fapt de dorit[31]. Chiar şi multe pieţe locale se vor declara împotrivă – în special cele suspectate de piaţa financiară ca fiind candidate la situaţia de incapacitate de plată a datoriilor. Acestea vor pretinde, în mod curajos, de dragul creditorilor – demonstrîndu-şi dorinţa de a suporta consecinţele extrem de dureroase ale unei eventuale incapacităţi de plată –, că această situaţie pur şi simplu nu se numără printre opţiunile lor. (Dacă, în realitate, sînt sau nu de acord cu aceste reforme este o altă problemă.)

Multe dintre dificultăţile asociate cu respectarea termenelor de plată a datoriilor nu sînt cauzate numai de greşelile făcute de ţările în curs de dezvoltare, ci şi de instabilitatea sistemului economic şi financiar global. Un mecanism mai bun de distribuire echitabilă a riscurilor şi de rezolvare a problemei datoriilor va continua să reprezinte o mare necesitate atît timp cît pieţele financiare internaţionale continuă să fie marcate de o instabilitate atît de accentuată. Eficientizarea globalizării necesită luarea unor măsuri cu privire la această instabilitate, măsuri ce constituie subiectul capitolului următor.

## Capitolul 9

# Reformarea sistemului de rezerve global

Sistemul financiar global nu funcționează bine, mai ales în ceea ce privește țările in curs de dezvoltare. Banii au o direcție ascendentă, de la cei săraci înspre cei bogați. Cea mai bogată țară din lume, Statele Unite, pare a nu fi capabilă să își satisfacă necesitățile, împrumutînd cîte două miliarde de dolari pe zi de la țările mai sărace.

O parte din dolarii care ajung din țările în curs de dezvoltare în statele dezvoltate reprezintă plata datoriilor imense ale primelor - acesta este subiectul capitolului anterior. O altă parte servește la cumpărarea de obligațiuni din Statele Unite și din alte țări cu valută „puternică" ; aceste obligațiuni vor fi adăugate la rezervele țărilor in curs de dezvoltare. Obligațiunile prezintă un avantaj foarte mare : sînt foarte ușor de transformat în lichidități, astfel încît pot fi vîndute rapid ori de cîte ori țara are nevoie de bani, dar sînt asociate cu un cost enorm, avînd rată foarte mică a dobînzii. Cele mai multe obligațiuni sînt certificate de trezorerie pe termen scurt emise de Trezoreria SUA (numite de obicei „T-bills"), care, în ultimii ani, au avut o dobîndă mică, de pînă la un procent. Se remarcă faptul că țările sărace care au nevoie disperată de capital acordă împrumuturi de sute de miliarde de dolari celei mai bogate țări din lume. În 2004, afluxul de bani dinspre China, Malaysia, Filipine și Thailanda, destinat în principal constituirii de rezerve, a atins o cifră de 318 miliarde de dolari[1].

În capitolul anterior am remarcat daunele produse de datoriile excesive ale țărilor in curs de dezvoltare. De asemenea, am observat că fluctuațiile imense ale economiei globale - inclusiv ale ratelor de schimb valutar și ale ratelor dobînzilor - pot transforma rapid datoriile medii într-o povară de nesuportat. Deși banii *ar trebui* să fie direcționați dinspre cei bogați către cei săraci, iar riscul să fie transferat de la cei săraci la cei bogați, sistemul financiar global nu îndeplinește nici unul dintre aceste deziderate.

Cum țările sărace sînt lăsate să suporte impactul cel mai mare al riscului, crizele au devenit un mod de viață - în ultimele trei decenii înregistrîndu-se peste o sută de crize[2]. Multe dintre eșecurile sistemului financiar global se datorează eșecurilor din sistemul de rezerve global, iar o simplă reformă a acestuia din urmă ar duce la o economie globală mai puternică și mai stabilă. Totodată, reformele ar rezolva una dintre cele mai mari probleme ale lumii : lipsa fondurilor necesare pentru a promova dezvoltarea, pentru a lupta împotriva sărăciei și pentru a oferi tuturor servicii mai bune în domeniul educației și sănătății.

Toate ţările din lume au un fond de rezerve. Acestea servesc unei multitudini de scopuri. Din perspectivă istorică, rezervele erau utilizate pentru a susţine valuta unei ţări. Cei care deţin ranzi din Africa de Sud sau pesos argentinieni ar avea mai multă încredere în aceste monede dacă ar şti că, pe lîngă valută, ţara deţine şi dolari sau aur şi că, de fapt, au posibilitatea de a preschimba acele valute în aur sau în dolari – care, la rîndul lor, pot fi utilizaţi pentru a achiziţiona bunuri şi servicii. Din punct de vedere istoric, aurul era folosit ca monedă – un instrument de schimb util în negoţ. Oamenii cumpărau şi vindeau alimente sau haine în schimbul unor bucăţi de aur. Apoi s-a descoperit că „moneda legală" – bucăţi de hîrtie care puteau fi convertite în aur – este mult mai convenabilă, iar guvernele şi băncile centrale au emis bancnote. La început, se credea că nu au o susţinere deplină – pentru fiecare dolar în monedă naţională, guvernul sau banca naţională trebuia să deţină echivalentul în aur al unui dolar. Mai tîrziu, s-a descoperit că acest lucru nu era necesar; era nevoie doar de încredere în moneda respectivă. Încrederea însemna că alte persoane ar fi dispuse să accepte banii drept plată, chiar şi în condiţiile în care moneda beneficia de o acoperire parţială. La început, s-a considerat că încrederea putea fi obţinută numai printr-o acoperire în aur; apoi s-a realizat că poate fi utilizată şi valuta (sau datoriile) economiilor puternice – iniţial, lira sterlină, iar pentru o lungă perioadă după cel de-al doilea război mondial, dolarul american.

Totodată, rezervele ajută ţările să facă faţă riscurilor cu care se confruntă, iar acest fapt sporeşte încrederea atît faţă de ţară, cît şi faţă de moneda sa naţională. Rezervele pot fi utilizate în perioadele mai dificile. Ele creează un sistem de siguranţă împotriva modificărilor neaşteptate ale costurilor datoriei, determinate de o majorare a ratei dobînzilor. Dacă ar apărea o dificultate bruscă, precum eşecul unei recolte, ţara poate apela la rezerve pentru a importa alimente. Nivelul rezervelor necesare unei ţări variază, însă o regulă generală este aceea că statele trebuie să dispună de suficiente rezerve pentru a acoperi cel puţin vreme de cîteva luni importurile. Din perspectivă istorică, ţările în curs de dezvoltare deţin rezerve echivalente cu valoarea importurilor pentru trei sau patru luni; mai recent, deţin echivalentul a maximum opt luni de importuri.

În capitolul anterior, am discutat despre un alt risc: multe ţări au contractat împrumuturi internaţionale în dolari pe termen scurt. Creditorii care acordă astfel de împrumuturi sînt deseori instabili. Dacă piaţa este cuprinsă de o teamă bruscă legată de imposibilitatea ţării respective de a-şi respecta obligaţiile, creditorii cer simultan restituirea imediată a banilor, astfel că teama lor se materializează, deoarece, de obicei, ţările nu reuşesc să-şi restituie toate datoriile într-un termen atît de scurt. Dacă o ţară deţine rezerve mari, investitorii tind să intre în panică mai puţin, iar dacă se alarmează, sînt mai multe şanse ca ţara respectivă să reuşească să-şi îndeplinească obligaţiile financiare. În prezent, prudenţa le impune ţărilor să deţină rezerve cel puţin echivalente cu datoriile lor pe termen scurt în dolari sau cu datoriile lor estimate în alte valute puternice, cum ar fi yenul sau euro[3].

Rezervele mai pot fi utilizate pentru a influenţa rata de schimb valutar; în absenţa lor, rata de schimb poate scădea – deseori destul de dramatic – atunci cînd investitorii

instabili, speculanții care caută să obțină profit sau manipulatorii de valută vînd valuta unei țări. Instabilitatea ratei de schimb poate determina o instabilitate economică uriașă. Contracararea acestor acțiuni – cumpărarea de monedă națională atunci cînd alții o vînd sau vînzarea monedei naționale atunci cînd alții o cumpără – le permite guvernelor să stabilizeze rata de schimb, respectiv economia. Dacă au o rezervă de dolari pe care îi pot vinde, nu pot vinde decît dolari pentru a cumpăra moneda locală[4].

Deși țările au deținut întotdeauna rezerve, sumele care le alcătuiesc au crescut mult. Doar în patru ani, între 2001 și 2005, opt țări din Asia de Est (Japonia, China, Coreea de Sud, Singapore, Malaysia, Thailanda, Indonezia și Filipine) au reușit să depășească dublul rezervelor pe care le dețineau anterior (de la aproximativ o mie de miliarde de dolari la 2-3 mii de miliarde). Adevăratul „superstar" a fost însă China, care, pînă la mijlocul lui 2006, acumulase rezerve de aproximativ 900 de miliarde de dolari – adică mai mult de 700 de dolari pentru fiecare bărbat, femeie și copil din țară. Această realizare este cu atît mai uluitoare cu cît venitul pe cap de locuitor în China, în momentul respectiv, era mai mic de 1.500 de dolari pe an. În cazul țărilor în curs de dezvoltare luate în considerare în ansamblu, rezervele au crescut de la 6-8 procente din PIB în anii '70 și '80 la peste 30% din PIB în 2004[5]. Pînă la sfîrșitul lui 2006, se estimează că rezervele țărilor în curs de dezvoltare vor atinge 3,35 mii de miliarde de dolari.

Deși nu există un acord cu privire la explicația aceste creșteri imense, doi factori sînt la fel de importanți: nivelul înalt al instabilității economice și financiare globale și maniera în care a fost gestionată de FMI criza din 1997. Țările au simțit că și-au pierdut suveranitatea economică; mai rău, strategiile impuse de FMI au agravat foarte mult declinurile. Țările din Asia de Est care constituie „promoția" din '97 – state care au învățat lecția instabilității într-un mod neplăcut, prin intermediul crizelor care au început în acel an – și-au mărit rezervele deținute pentru că, într-o oarecare măsură, doreau să se asigure că nu va fi nevoie să contracteze din nou împrumuturi de la FMI. Altele, care și-au văzut vecinii în situații dificile, au ajuns la aceeași concluzie: este neapărat necesar să dispună de rezerve pentru a face față celor mai grave vicisitudini economice. De asemenea, managementul ratei de schimb valutar joacă un rol în constituirea rezervelor; o rată mică de schimb valutar promovează exporturile, iar o țară poate diminua această rată vînzînd valuta locală și cumpărînd dolari.

## Costul ridicat al rezervelor pentru țările în curs de dezvoltare

După cum am observat, din perspectivă istorică, rezervele erau constituite în aur, iar unele țări procedează astfel și în prezent. Totuși, practic, toate rezervele actuale sînt constituite din valori în dolari, uneori chiar în dolari ca monedă, însă, așa cum arătam, mai degrabă din certificate de trezorerie emise de SUA, care pot fi convertite cu ușurință în dolari. Popularitatea dolarilor în rezervele naționale se datorează mai

ales dominației Statelor Unite în lumea economică și istoriei destul de stabile a acestei valute. Voi încerca să răspund la întrebarea dacă dolarul poate și ar trebui să rămînă baza sistemului internațional de rezerve.

Pentru toate avantajele de a deține aceste conturi, țările plătesc pentru asigurarea pe care o oferă. În primul rînd, totuși, țările suportă un cost în schimbul asigurărilor pe care le oferă. În prezent, țările în curs de dezvoltare cîștigă în medie o dobîndă reală de 1-2% sau mai puțin, în schimbul celor peste 3.000 de miliarde de dolari din rezervele lor[6]. Majoritatea țărilor în curs de dezvoltare sînt foarte dornice să obțină fonduri. Au foarte multe proiecte de pe urma cărora primesc dobînzi mari. Dacă banii nu ar intra în rezerve, dacă nu ar fi împrumutați Statelor Unite cu dobînzi atît de mici, ar putea fi investiți în aceste alte proiecte care aduc dobînzi de 10-15 procente[7]. Diferența dintre aceste rate ale dobînzilor poate fi considerată drept costul rezervelor. Economiștii numesc aceste costuri - diferența dintre ceea ce s-ar fi putut cîștiga și ceea ce s-a cîștigat de fapt - „costuri de oportunitate".

Folosind o estimare conservatoare de zece procente drept diferența medie dintre aceste două procentaje, costul real suportat de țările în curs de dezvoltare pentru a-și menține rezervele este de peste 300 de miliarde de dolari pe an. Adică un cost enorm[8] Iată cîteva analogii concludente : reprezintă de patru ori mai mult în comparație cu nivelul sprijinului extern acordat în întreaga lume. Este echivalentul a peste 2% din suma PIB-urilor tuturor țărilor în curs de dezvoltare ; corespunde, aproximativ, cu suma estimată de care au nevoie țările în curs de dezvoltare pentru a atinge Obiectivele de Dezvoltare ale Mileniului, care includ reducerea la jumătate a sărăciei[9]. Este mult mai mare decît avantajele obținute de țările în curs de dezvoltare ca urmare a acordului comercial *plin de succes* în favoarea dezvoltării semnat la Doha. (După cum am afirmat în capitolul 3, consecințele estimate la modul cel mai optimist ale acestui acord vor fi limitate în ceea ce privește țările în curs de dezvoltare.)

Costurile sistemului de rezerve global pentru țările în curs de dezvoltare pot fi analizate și din alt punct de vedere. Să presupunem că o firmă dintr-o țară săracă împrumută 100 de milioane de dolari pe termen scurt de la o bancă americană, plătind, de exemplu, o dobîndă de 20 de procente. Conform îndrumărilor prudente care arată că țările ar trebui să dețină rezerve egale cu datoria pe termen scurt in dolari, guvernul - dacă nu dorește să se confrunte cu amenințarea unei crize iminente - trebuie să adauge 100 de milioane la rezervele sale, cumpărind certificate de trezorerie în valoare de 100 de milioane de dolari, care aduc o dobîndă de cinci procente. De fapt, nu este vorba despre un aflux net de fonduri dinspre Statele Unite către țara în curs de dezvoltare, ca urmare a împrumutului, ci doar de un pîrîiaș. Pentru cele 100 de milioane de dolari pe care le trimite, banca din Statele Unite percepe însă o sumă mult mai mare decît cea oferită de guvernul SUA pentru cele 100 de milioane de dolari pe care îi primește. Are loc un transfer net de 15 milioane către Statele Unite. Aceasta este o afacere excelentă pentru banca americană și pentru Statele Unite în general, însă nu e deloc profitabilă pentru țara în curs de dezvoltare. Este greu de explicat cum anume transferul net al unei sume de 15 milioane de dolari de la țara în curs de dezvoltare către Statele Unite va contribui la stimularea creșterii sau dezvoltării celei dintîi.

În plus, în țara în curs de dezvoltare are loc de fapt un transfer dinspre sectorul public înspre cel privat. Sectorul privat se descurcă mai bine (altfel nu ar fi împrumutat bani, chiar dacă dobînda este mare), însă guvernul a fost nevoit să cheltuiască bani pentru a mări fondul rezervelor, în loc să-i folosească pentru a construi școli, spitale sau drumuri.

În pofida acestor costuri ridicate, țările în curs de dezvoltare profită de pe urma rezervelor – dacă acestea își îndeplinesc rolul așa cum trebuie, economia este mai puțin fluctuantă decît în alte condiții. (Faptul că sînt dispuse să plătească un preț atît de mare arată costurile enorme ale instabilității pentru țările în curs de dezvoltare.) Beneficiarii reali ai sistemului de rezerve global sînt însă cei în a căror monedă se constituie rezervele. Aceste țări obțin împrumuturi contra unor costuri reduse ; dacă nu ar exista cererea pentru rezerve, ele ar fi mult mai ridicate. Dacă aproximativ două treimi din totalul rezervelor sînt în dolari, Statele Unite reprezintă, din acest punct de vedere, principalul beneficiar al acestor avantaje[10]. Dacă rata dobînzii pe care trebuie să o plătească America pentru aceste împrumuturi de 3.000 de miliarde de dolari din țările sărace ar fi doar cu un procent mai mică decît dobînda obișnuită în alte circumstanțe, sumele primite de America de la statele în curs de dezvoltare, prin intermediul sistemului de rezerve global, ar depăși sprijinul financiar acordat de SUA țărilor în curs de dezvoltare.

## O economie globală mai slab dezvoltată

Costul suportat de țările în curs de dezvoltare pentru sistemul de rezerve global e foarte evident, însă nu este de fapt cel mai important din economia globală. Sistemul de rezerve global subminează economia globală și o face mai instabilă. Sistemul de rezerve actual îngreunează menținerea unui nivel minim al șomajului în economia globală. Banii care alcătuiesc rezervele ar putea contribui la cererea agregată globală ; ar putea fi utilizați pentru a stimula economia globală. În loc să investească banii în cheltuieli de consum sau să-i investească, guvernele pur și simplu îi blochează.

Pentru a sesiza amploarea problemei, să luăm în calcul faptul că economiile lumii dețin rezerve de peste 4,5 mii de miliarde de dolari, care aduc o dobîndă de aproximativ 17 procente pe an. Cu alte cuvinte, în fiecare an, o putere de cumpărare de aproximativ 750 de miliarde de dolari este scoasă din circuit din economia globală ; acești bani sînt pur și simplu îngropați[11]. O economie globală puternică necesită o cerere mare pentru bunuri și servicii – destul de mare pentru a corespunde capacității de producție a lumii. Cererea totală pentru bunuri și servicii (suma cererii de consum a gospodăriilor, a cererii de investiții a firmelor și a cererii din partea guvernelor) din întreaga lume este numită *cerere agregată globală*. Dacă vrem să evităm să ne confruntăm cu o cerere agregată insuficient de mare – care ar determina o economie mai slab dezvoltată –, această deficiență trebuie compensată cumva. În trecut, multe țări în curs de dezvoltare compensau deficiența printr-o politică monetară și fiscală permisivă, care determina cheltuieli mai mari decît mijloacele de care

dispunea țara respectivă. Deși aceste cheltuieli reprezentau o „contribuție" la cererea agregată globală, politicile fiscale permisive generau o creștere a datoriilor guvernamentale, fapt care precipita deseori apariția unor crize costisitoare, după cum am văzut în capitolul anterior. În urma celor peste o sută de crize din ultimele trei decenii, cele mai multe țări în curs de dezvoltare au învățat lecția.

Există o țară care poate compensa inadecvarea cererii agregate ca urmare a blocării puterii de cumpărare a unor fonduri : Statele Unite, care a devenit consumatorul de ultimă instanță. Este capabilă să se confrunte cu deficituri mari și, începînd cu 2000, chiar își dorește acest lucru. Din cauza cererii aparent nelimitate de rezerve în valută, guvernele țărilor a căror valută este solicitată pentru alcătuirea rezervelor se îndatorează din ce în ce mai mult pentru a satisface această cerere. Faptul că alte țări sînt dispuse să acorde împrumuturi cu o rată mică a dobînzii creează o situație căreia politicienilor le este greu să i se opună. Este ușor să ajungi la un deficit fiscal, să cheltuiești mai mult decît îți permiți. De cînd dolarul a devenit principala valută utilizată în constituirea rezervelor, Statele Unite au finanțat de două ori - în 1981 și în 2001 - reduceri foarte mari ale impozitelor prin intermediul deficitelor. Acest fapt ne ajută să explicăm observația anterioară, conform căreia SUA este cea mai bogată țară din lume, însă cheltuiește mai mult decît își poate permite. Din această perspectivă, ea face un serviciu lumii întregi. Fără risipitoarea Americă, temerile legate de o economie globală slab dezvoltată, atît de vulnerabilă încît prețurile ar putea chiar să scadă, și teama de deflație care a apărut în primii ani ai acestui secol și care a devastat Japonia timp de un deceniu ar fi putut să devină realitate[12]. Întrebarea este cît timp mai poate America să joace acest rol ; cu alte cuvinte, poate continua să cheltuiască în acest ritm ? Există modalități alternative, mai echitabile, prin care să poată fi evitată tendința de decădere globală ?

### *Cererea agregată insuficientă din țările participante la constituirea rezervelor*

Am descris modul în care sistemul de rezerve global generează o problemă cu privire la inadecvarea cererii agregate globale, dar și o problemă specială legată de cererea agregată insuficientă din țările a căror valută intră în constituirea rezervelor.

O țară a cărei monedă este utilizată ca rezervă trebuie - dacă dorește ca participarea ei să continue - să „vîndă" moneda proprie (sau, mai corect spus, certificatele sale de trezorerie) altor state care se bazează pe aceasta[13]. Atunci cînd o țară vinde un certificat de trezorerie altei țări, pur și simplu contractează un împrumut de la acea țară. Un guvern contractează împrumuturi atunci cînd cheltuiește mai mult decît cîștigă și face împrumuturi externe atunci cînd proprii cetățeni nu economisesc îndeajuns, cel puțin în raport cu ceea ce investesc. În acest caz, deoarece nu există suficiente fonduri interne pentru a finanța cheltuielile guvernamentale, guvernul trebuie să apeleze la comunitatea internațională pentru a-și finanța deficitul fiscal.

Iată un alt mod de a formula această problemă : un stat, ca întreg, contractează împrumuturi externe atunci cînd țara, ca întreg, cheltuiește mai mult decît obține din veniturile sale. La rîndul său, acest lucru înseamnă că țara importă mai mult decît exportă contractînd împrumuturi pentru a acoperi diferența.

Deficiturile comerciale și împrumuturile externe sînt două fețe ale aceleiași probleme. Dacă împrumuturile externe devin mai mari, același lucru se va întîmpla și cu deficitul comercial. Aceasta înseamnă că dacă guvernul împrumută sume mai mari, în cazul în care economiile private nu cresc în mod corespunzător (sau investițiile private nu scad în mod proporțional), țara va trebui să împrumute mai mult din străinătate, iar deficitul comercial va crește.

Din acest motiv, economiștii discută deseori despre problema dublă a deficitului : atunci cînd împrumuturile efectuate de guvern cresc - adică atunci cînd se majorează deficitul fiscal - apare și posibilitatea creșterii deficitului comercial[14].

Se poate afirma că țara a cărei monedă este utilizată la constituirea rezervelor exportă certificate de trezorerie, însă exportul acestora diferă de cel de mașini ori calculatoare sau de orice altceva : nu creează locuri de muncă. De aceea, țările a căror monedă este utilizată ca rezervă și care exportă certificate de trezorerie, mai degrabă decît bunuri, se confruntă deseori cu problema unei cereri agregate insuficiente. Sau, altfel spus, am observat că efectuarea de împrumuturi din străinătate (emiterea de certificate de trezorerie) este echivalentul unui deficit comercial, importurile depășind ca valoare exporturile. La fel cum exporturile creează locuri de muncă, importurile determină dispariția acestora, iar atunci cînd importurile sînt mai mari decît exporturile, apare un veritabil risc al cererii agregate insuficiente[15]. Cererea agregată care s-ar fi transformat în locuri de muncă pe plan intern se traduce printr-o cerere de bunuri produse în străinătate.

Cele mai multe guverne democratice iau măsuri atunci cînd rata șomajului este în creștere. Ele intervin, de obicei, prin diminuarea ratei dobînzilor sau prin creșterea cheltuielilor guvernamentale. Din păcate, după cum a demonstrat declinul din America din 2001-2003, chiar și ratele apropiate de zero ale dobînzilor se pot dovedi insuficiente pentru a reface creșterea economică rapidă și pentru a reduce complet șomajul. Se poate ajunge la un mare deficit bugetar[16]. Din această perspectivă, deficitul comercial determină apariția deficitului fiscal, și nu invers. Această viziune asupra deficiturilor reiese din analiza evoluției deficiturilor comerciale și fiscale pe parcursul ultimului sfert de secol. America se remarcă prin faptul că a avut deficituri comerciale în diverse contexte - și în situații cînd guvernul avea deficituri fiscale, și atunci cînd nu avea. Anii '90 au ajuns să fie considerați o perioadă excepțională : un boom al investițiilor a permis economiei să mențină absența șomajului chiar și fără un deficit fiscal, însă discrepanța dintre investiții și economii s-a perpetuat - este posibil ca eliminarea deficitului fiscal să fi consolidat economiile naționale, însă investițiile naționale au crescut aproape în același ritm. Astfel, chiar dacă deficitul fiscal a dispărut, cel comercial rămîne destul de mare, atît timp cît America va continua să pună la dispoziția întregii lumi certificate de trezorerie pe care alte țări le doresc pentru a-și constitui rezervele.

Din acest punct de vedere, deficitul comercial persistent al Americii are la bază rolul său de furnizor de valută pentru rezervele altor țări. Problema este că sistemul nu poate funcționa astfel o perioadă îndelungată. Creșterea datoriilor va submina încrederea necesară menținerii dolarului drept valută pentru constituirea rezervelor. Desigur, America este capabilă să-și achite datoriile, însă, dacă va avea datorii tot mai mari, acest lucru va genera creșterea riscului unei reduceri a valorii reale a datoriilor prin intermediul inflației. Chiar și o creștere mică a ratei inflației poate avea efecte ample de diminuare a valorii reale a datoriilor. În călătoriile mele în întreaga lume, în discuțiile purtate cu investitorii și bancherii de la băncile centrale, am auzit formulată această îngrijorare în mod fățiș, din ce în ce mai des. Dacă scade încrederea în dolar, valoarea acestuia va deveni din ce în ce mai fluctuantă.

## Instabilitatea

Ajungem astfel la ultimul ansamblu de costuri majore ale sistemului de rezerve global – instabilitatea pe care o generează. Rezervele au drept scop diminuarea costurilor instabilității, însă, în mod ironic, deși costurile instabilității fiecărei țări în parte sînt reduse, direct și indirect, actualul sistem de rezerve global este un factor important care determină nivelul ridicat al instabilității globale, care e într-adevăr foarte înalt. De exemplu, în mai puțin de doi ani, între februarie 2002 și decembrie 2004, valoarea dolarului în raport cu euro a scăzut cu aproximativ 37 de procente. Acest declin imens a zguduit universul financiar și a relevat falsitatea convingerii foarte răspîndite în acea perioadă conform căreia dolarul ar fi invulnerabil.

Invulnerabilitatea sa mai fusese pusă la îndoială și în trecut. Cu prea mult timp în urmă, din perspectiva memoriei tinerilor afaceriști care au stabilit destinele ratelor de schimb valutar la începutul mileniului al III-lea, o criză anterioară, de la începutul anilor '70, constituie fundalul anxietăților actuale. În anii de după cel de-al doilea război mondial, Statele Unite au avut impresia că un atac speculativ ar putea reprezenta o problemă pentru țările slabe din Europa, însă nu o problemă cu care s-ar putea confrunta și America vreodată. S-a dovedit a fi doar o viziune optimistă. În acel moment, Statele Unite beneficiau de o rată de schimb valutar fixă – dolarul putea fi convertit în aur la o rată de 35 de dolari uncia. Un atac speculativ la adresa dolarului a silit Statele Unite să renunțe la stabilitatea convertibilității dolarului în aur ; aceasta a fost liberalizată, astfel încît piața să determine singură rata de schimb.

Sistemul a funcționat, chiar neașteptat de bine. Întregul sistem de rezerve are însă o problemă fundamentală : își face singur rău. Țara a cărei monedă intră în alcătuirea rezervelor ajunge să aibă datorii tot mai mari, fapt care, în cele din urmă, nu va mai recomanda moneda sa ca fiind adecvată constituirii rezervelor.

Sistemul actual întîmpină deja unele dificultăți. La începutul anului 2005, China a declarat că nu se mai simte obligată să dețină rezerve în dolari. Își convertise deja sume importante (aproximativ un sfert din rezervele sale) în alte valute, însă anunțul a avut o valoare simbolică imensă. Alți bancheri de la băncile centrale, care respectă

mai mult tradiţia de a nu da declaraţii publice, mi-au mărturisit în particular că optează şi ei pentru alte valute.

Aceste modificări ale strategiilor băncilor centrale – opţiunea pentru alte valute – sînt logice. În perioada în care se considera că rezervele trebuie constituite în aur sau în dolari cu acoperire în aur, nimeni nu se gîndea cum să le gestioneze. Începînd cu 2002, modul de gîndire s-a schimbat. Băncile centrale şi-au dat seama că nu au nevoie de dolari pentru a susţine moneda naţională proprie. Dacă valutele pot fi convertite cu uşurinţă în alte valute, nu contează numărul dolarilor, ci valoarea rezervelor. În consecinţă, se ajunge la întrebarea cum anume să fie gestionată mai bine valoarea respectivă – iar principiile managementului proprietăţilor, inclusiv diversificarea, sînt binecunoscute. Dacă o parte atît de mare din rezerve a fost constituită în dolari, diversificarea înseamnă renunţarea la dolar.

Într-o oarecare măsură, această modificare a modului de gîndire se datorează faptului că băncile centrale au descoperit că dolarii nu reprezintă o modalitate bună de păstrare a valorii. În mod tradiţional, băncile centrale s-au axat pe inflaţie – nimeni nu doreşte să păstreze o valută a cărei valoare, estimată în raport cu cantitatea de aur pe care o poate cumpăra, se erodează foarte mult. Cu inflaţia sa mică, dolarul părea o modalitate foarte bună de stocare a valorii, însă, pentru cei din afara Statelor Unite, valoarea sa depindea de rata de schimb. Băncile centrale şi FMI au eşuat – şi încă într-un mod lamentabil – în crearea unui sistem de rate de schimb valutar stabile. Atunci cînd valoarea dolarului în raport cu yenul era relativ stabilă, dolarul era un mijloc bun de stocare a valorii pentru cei din Japonia, însă, pe măsură ce dolarul a început să fluctueze din ce în ce mai mult iar rata de schimb a yenului comparativ cu dolarul a oscilat enorm, dolarul şi-a pierdut această însuşire, din perspectiva Japoniei. Argumente asemănătoare se aplică şi în cazul Europei şi al altor regiuni: volatilitatea sporită a dolarului a însemnat că acesta nu mai reprezintă un mijloc global adecvat de stocare a valorilor.

Pe parcursul cîtorva luni, în 1995, de exemplu, dolarul a pierdut 20% din valoarea sa în raport cu yenul. În Statele Unite a existat o mică inflaţie, însă cei din Japonia care îşi convertiseră banii în dolari şi-au dat seama că, în aprilie 2005, puteau cumpăra mult mai puţine produse în Japonia, în comparaţie cu luna ianuarie. S-au înregistrat chiar pierderi şi mai mari pe parcursul unei perioade mai îndelungate în raport cu euro. Costul de oportunitate a fost, la rîndul său, enorm – dacă şi-ar fi convertit banii în euro, mai degrabă decît în dolari, deţinătorii de rezerve ar fi avut un avantaj mai mare. Perspectiva costului de oportunitate devine deosebit de importantă pentru ţările din Asia de Est, care, la sfîrşitul lui 2003, deţineau rezerve în valoare de aproximativ 1,6 mii de miliarde de dolari în valute puternice (în special în dolari). Dacă şi-ar fi constituit rezervele în euro în anul următor, în loc de dolari, bilanţul lor contabil ar fi fost cu 11 procente mai mare – echivalentul a aproximativ 180 de miliarde de dolari, care reprezintă o pierdere destul de mare.

Desigur, nimeni nu poate anticipa modificările ratei de schimb valutar, însă, din acest motiv, teoria modernă a alocării portofoliului pune accent pe diversificare: ouăle nu trebuie ţinute într-un singur coş. A fost pusă în mişcare o dinamică din care

dolarul nu are de cîştigat: pe măsură ce băncile centrale optează pentru alte valute în locul dolarului, acesta îşi pierde din valoare, fapt care consolidează opinia conform căreia dolarul nu reprezintă un mijloc bun de stocare a valorii.

Impunerea monedei euro a accelerat declinul sistemului de rezerve în dolari. Deşi Europa a fost asaltată de probleme cum ar fi dezvoltarea lentă, rata ridicată a şomajului şi o criză constituţională, moneda euro este o valută puternică. Conform logicii diversificării, indiferent de modul in care sînt estimate şansele Europei în raport cu America, rezervele ar trebui constituite din sume importante în ambele valute.

În trecut, Europa era satisfăcută de această dezvoltare. Privise cu entuziasm şansele ca euro să devină o valută care să intre în alcătuirea rezervelor, pentru că dorea ca noua valută să fie tratată cu respect, iar adoptarea sa în sistemul rezervelor era un indice al acestui fapt. Totuşi, pe măsură ce devenea din ce in ce mai clar ce anume presupune în realitate acest statut, nu toţi europenii au fost atît de entuziaşti. Pe măsură ce băncile centrale deţin tot mai multe rezerve in euro, valoarea monedei euro va creşte, astfel incît Europei îi va fi tot mai dificil să exporte şi va fi asaltată de un val de importuri[17]. Îi va fi greu să menţină rata şomajului la un nivel minim. Avînd în vedere faptul că rata şomajului este deja foarte ridicată, iar băncile centrale se axează exclusiv asupra inflaţiei şi nu se preocupă deloc de această rată şi de dezvoltare, există motive întemeiate de îngrijorare cu privire la viitorul macroeconomic al Europei[18].

## *Scenarii posibile - de la o instabilitate crescîndă la criză*

Este clar că sistemul de rezerve global se confruntă cu o problemă. Este mai puţin clar cum anume vor evolua lucrurile. Sînt posibile cîteva scenarii diferite - de la apariţia crizelor la o evoluţie treptată.

Iată o imagine a ceea ce s-ar putea întîmpla în următorii cîţiva ani: pe măsură ce datoria Americii creşte, se amplifică şi îndoielile cu privire la stabilitatea dolarului. La început, unii investitori cred că va fi mai avantajos să opteze pentru o altă valută. Pe măsură ce trec la acţiune, dolarul se devalorizează. (Revenirea dolarului din 2005 se datorează, cel puţin într-o oarecare măsură, revenirii în ţară a intereselor corporatiste; profiturile repatriate în timpul anului au beneficiat de rate scăzute ale dobînzilor, fapt care a generat niveluri anormal de mari ale repatrierilor. Pînă la mijlocul lui 2006, dolarul începuse din nou să se devalorizeze.) Atunci cînd se iau în considerare pierderile valorilor deţinute în dolari, păstrarea banilor in dolari pare lipsită de sens; profiturile sînt pur şi simplu prea mici pentru a justifica riscurile. Desigur, nu există anticipări absolut sigure, însă, sesizînd riscul asociat cu dolarul, din ce în ce mai mulţi investitori vor decide să-şi transfere tot mai mulţi bani în euro, yeni sau, unde este posibil, în yuani, moneda naţională a Chinei. (În pofida controlului exercitat asupra capitalului, în 2004 aproximativ 100 de miliarde de dolari au intrat în China, pe lîngă investiţiile străine directe.) Odată cu acest lucru, asupra dolarului se exercită o presiune crescîndă. Concomitent, odată ce investitorii renunţă la titlurile de valoare americane, preţurile la bursă vor scădea sau vor stagna. Păstrarea banilor în Statele Unite va părea din ce în ce mai mult o alegere greşită.

Consecințele creșterii ratei dobînzilor pe termen mediu și lung pot fi extrem de grave, avînd în vedere nivelul mare al datoriilor gospodăriilor individuale, dintre care o mare parte au făcut ipoteci mari, ca reacție față de ratele extrem de scăzute ale dobînzii. Ceea ce contează nu este nivelul mediu al îndatorării, ci numărul de gospodării care se vor confrunta cu dificultăți legate de plata datoriilor. Creșterea procentului de ipoteci cu rate variabile ale dobînzilor determină o îngrijorare sporită cu privire la acest aspect.

Declinul dolarului poate fi un proces ordonat și lent, care să dureze luni ori chiar ani, sau ar putea fi unul haotic, un crah. În primul caz, piața de acțiuni americană ar putea doar să traverseze o perioadă de disconfort ; este posibil chiar să continue să crească, însă la o rată mai scăzută decît în alte condiții. În cel de-al doilea caz, economia SUA ar intra în recesiune. Dacă ar avea loc o cădere economică, este la fel de dificil ca întotdeauna să anticipăm ce tip de eveniment ar putea grăbi apariția sa. Chiar și în retrospectivă, este greu să identificăm un anumit eveniment declanșator al crahului din octombrie 1987, care a determinat pierderea a aproximativ 25 de procente din valoarea acțiunilor americane într-o singură zi. Există însă multe evenimente care ar putea juca acest rol, printre ele numărîndu-se și zvonurile nefundamentate. Evenimentele din Orientul Mijlociu ar putea deveni chiar și mai neplăcute decît în prezent. Un nou atac terorist în Statele Unite ar putea demonstra că, în pofida tuturor cheltuielilor făcute în acest sens, America este încă vulnerabilă.

În timp ce datoriile din ce în ce mai mari ale Americii – parcursul istoric anticipat al țării a cărei monedă este utilizată în constituirea rezervelor – reprezintă o cauză importantă a instabilității financiare globale cu care se confruntă lumea în prezent, acestea sînt dublate de sumele mari în dolari deținute de China și Japonia, ce reprezintă o sursă de stabilitate. Împreună, aceste țări și-au mărit enorm rezervele, cu peste o mie de miliarde din 2000 pînă în 2006. După cum am remarcat deja, un management eficient al portofoliului ar însemna renunțarea la dolari și convertirea unor sume mai mari în euro – iar China a adoptat deja această direcție. Iată însă problema cu care se confruntă China și Japonia : economiile lor în dolari sînt atît de mari, încît, dacă ar vinde o parte din dolari într-un timp scurt, ar determina scăderea valorii dolarului – generînd diminuarea restului economiilor lor. Băncile centrale din China și Japonia au interesul să mențină stabilitatea și nu sînt cuprinse de panicile, accesele de optimism și pesimism irațional care caracterizează piețele.

În plus, toate strategiile legate de rata de schimb valutar au o dimensiune politică – în special în cazul Chinei. Relațiile economice dintre SUA și China sînt marcate de o subordonare reciprocă. China are un surplus comercial bilateral enorm în relație cu Statele Unite, vînzînd mult mai mult decît cumpără, însă China permite Statelor Unite să-și susțină deficitul datorat cheltuielilor, deoarece cumpără acțiuni americane în valoare de miliarde de dolari. America și China sesizează specificul dependenței lor reciproce ; din acest motiv, deseori, problemele invocate reprezintă doar o chestiune de retorică.

America și-a susținut sus și tare acuzațiile, afirmînd că strategia injustă a Chinei cu privire la rata de schimb valutar este vinovată pentru deficiturile comerciale

americane. Deşi China a permis ratei sale de schimb valutar să se aprecieze puţin, este conştientă că o creştere mai semnificativă nu va face decît să scadă la fel de puţin excedentul de comerţ bilateral. În plus, o modificare a ratei de schimb nu ar influenţa deficitul comercial general al Statelor Unite, care este asociat cu dezechilibrele sale macroeconomice - faptul că economiile sale depăşesc investiţiile, problemă amplificată de imensul deficit fiscal. Pur şi simplu, americanii ar cumpăra mai multe produse textile din Bangladesh, de exemplu. Concomitent, o apreciere semnificativă a monedei sale naţionale ar determina scăderea preţurilor produselor agricole, care sînt deja afectate de impactul subvenţiilor din SUA şi UE asupra preţurilor globale, după cum am văzut în capitolul 3 ; acest fapt ar îngreuna existenţa celor din sectorul rural - o parte a Chinei care deja rămîne în urmă. China ar putea contracara efectele acordîndu-le subvenţii fermierilor săi, însă această măsură ar devia o parte din banii extrem de necesari pentru dezvoltare. Pe scurt, China ştie că, dacă ar permite aprecierea ratei sale de schimb valutar, ar trebui să suporte costuri importante - fără ca Statele Unite să obţină mari avantaje. Probabil că America înţelege, la rîndul său, acest lucru.

Deşi China şi Statele Unite au nevoie una de cealaltă, există întotdeauna, desigur, teama că forţele politice vor scăpa de sub control : unii politicieni americani, într-un district în care au dispărut foarte multe locuri de muncă drept consecinţă a importurilor din China, ar putea încerca să profite de pe urma presupuselor strategii comerciale inechitabile ale Chinei ; sau America ar putea să susţină Taiwanul, dacă vreun politician taiwanez ar tulbura apele şi aşa învolburate ale relaţiilor dintre Taiwan şi China. Avînd în vedere aceste circumstanţe şi sistemul politic al Chinei, ar fi acceptabil ca Statele Unite să primească ajutorul Chinei, acordîndu-i un împrumut de cîteva sute de miliarde de dolari ? Se vor face presiuni asupra guvernului chinez să-şi reducă rezervele în dolari cel puţin cu sume însemnate, chiar dacă acest lucru presupune costuri ? Deşi băncile centrale încearcă să atingă stabilitatea, strategiile politice pot hotărî cursul economic, determinînd acţiuni care nu ar satisface cel mai bine interesele economice ale nici uneia dintre părţi. Posibilitatea ca forţele politice să inducă vînzarea dolarilor nu poate fi respinsă, iar dacă s-ar întîmpla acest lucru, am putea fi martori la declinul dolarului. Economiştilor le-ar plăcea să creadă că toate preţurile sînt determinate de forţe economice, însă cel puţin preţurile monedelor naţionale sînt determinate în egală măsură atît de economie, cît şi de politică.

Deşi oamenii rezonabili din ambele ţări înţeleg aceste lucruri, există o asimetrie importantă : China nu are neapărat nevoie să-şi trimită produsele în Statele Unite in schimbul unor bucăţi de hîrtie a căror valoare este în scădere, utilizate pentru a finanţa deficiturile Americii. Faptul că, în realitate, China a instituit o reducere de taxe pentru cei mai bogaţi oameni din cea mai bogată ţară din lume este oarecum ironic. În loc să împrumute bani Statelor Unite pentru a spori consumul de care este responsabil acest popor, ar putea să acorde împrumuturi propriilor cetăţeni sau ar putea finanţa investiţii pe plan intern. Chinei i-ar fi mult mai uşor să redirecţioneze producţia către propriii săi consumatori sau către investiţiile sale, în comparaţie cu dificultatea cu care s-ar confrunta Statele Unite dacă ar trebui să găsească o sursă alternativă de finanţare ieftină a deficitelor sale.

Din fericire, totuşi, consecinţele economice pe termen lung ale tensiunilor din relaţiile China-SUA reprezintă în prezent doar un nor trecător, îndepărtat. Ele nu fac decît să accentueze lipsa de încredere într-un sistem financiar global care este deja supus multor tensiuni.

## Mecanismele globalizării: un nou sistem de rezerve global

Poate că sistemul de rezerve în dolari nu reprezintă singura sursă de instabilitate financiară la nivel global, însă cu siguranţă contribuie la aceasta. Întrebarea este dacă deplasarea economică bruscă de la sistemul actual la un altul – cum ar fi sistemul de rezerve constituite în două valute spre care pare să se îndrepte lumea în prezent – va presupune la fel de multe probleme? Se vor lua măsuri cu privire la problemele subiacente?

Există o soluţie remarcabil de simplă, care a fost recunoscută cu mult timp în urmă de Keynes: comunitatea internaţională poate oferi un nou tip de monedă care să servească la constituirea rezervelor (Keynes a numit această nouă monedă „bancor")[19]. Ţările lumii ar fi de acord să preschimbe moneda legală – să o numim „moneda globală" – în propria monedă într-o perioadă de criză, de exemplu.

Nu este doar o posibilitate teoretică – la nivel regional, în Asia, este deja pe cale să fie implementată o iniţiativă care presupune cîteva astfel de concepte. Această iniţiativă îşi are originile în criza din estul Asiei. În momentul maxim al crizei, Japonia a propus instituirea unui Fond Monetar Asiatic, o iniţiativă de cooperare a ţărilor din Asia, şi s-a oferit cu generozitate să contribuie la finanţarea acestuia cu suma de 100 de miliarde de dolari – fonduri foarte necesare pentru a sprijini refacerea economică a regiunii. Statele Unite şi FMI au făcut tot posibilul pentru a stopa acest proiect; ambele se temeau că Fondul Monetar Asiatic le va submina influenţa în regiune şi doreau să situeze propriile interese egoiste mai presus de bunăstarea ţărilor respective. Au reuşit să împiedice adoptarea propunerii, însă, peste doar cîţiva ani, în mai 2000, membrii Asociaţiei Naţiunilor din Asia de Sud-Est (ASEAN), împreună cu China, Japonia şi Coreea de Sud, s-au întîlnit în Thailanda şi au semnat Iniţiativa Chiang Mai, prin care au căzut de acord să facă schimb de rezerve, să pună bazele începuturilor unei noi înţelegeri regionale de cooperare care le-ar spori capacitatea de a face faţă crizelor financiare.

Modul în care FMI a gestionat criza din 1997 a relevat în mod clar divergenţele de interese dintre acesta – şi, prin extensie, Statele Unite – şi ţările din regiune. Pe bună dreptate, aceste ţări s-au întrebat de ce ar trebui să-şi păstreze valorile din rezervele lor considerabile în ţări occidentale care le tratează astfel, cînd ar putea să menţină rezervele în interiorul regiunii, dacă fiecare ţară şi-ar constitui rezervele în monedele celorlalte state. Şi-au spus că au nevoie de mai multe investiţii, iar dacă trebuie să acorde împrumuturi pentru a spori consumul dintr-o anumită ţară, de ce

să nu sprijine nivelul scăzut al consumului din propriile țări, și nu regimul risipitor de consum din Statele Unite?

Inițiativa a avut atît dimensiuni economice, cît și politice. Faptul că, în sistemul de rezerve în dolari, au beneficiat de rate ale dobînzilor mai mici pentru împrumuturile pe care le-au acordat, în comparație cu împrumuturile pe care le-au contractat, a fost extrem de iritant, ținînd cont că făceau mai multe economii și aplicau strategii fiscale mult mai prudente decît Statele Unite și alte națiuni avansate. În plus, s-au numărat adesea printre cei care au avut de pierdut din cauza instabilității ratei de schimb valutar. În calitate de debitori, scăderea ratei de schimb valutar din anii '90 a însemnat că, din perspectiva monedelor lor naționale, au fost nevoiți să plătească mai mult decît împrumutaseră; în 2000, cînd dolarul era în scădere, în calitate de creditori, valoarea a ceea ce urmau să primească pentru împrumuturile acordate scăzuse foarte mult în comparație cu valoarea sumelor împrumutate.

Începînd cu noiembrie 2005, aproape 60 de miliarde de dolari în diverse valute erau disponibile pentru a fi preschimbate de către diverse națiuni asiatice în monedele lor naționale, acordurile prevăzînd creșterea ulterioară a acestei sume. După cum arată această inițiativă, rezervele pot fi considerate un sistem de asigurări reciproce, cooperatist. Deținerea rezervelor în valuta unei alte țări are aceleași efecte ca și acordarea unui credit, reprezintă un angajament al altor state de a-i da țării respective acces la resurse în perioade dificile.

Comunitatea internațională a recunoscut deja faptul că poate oferi tipul de lichiditate anticipat de Keynes, sub formă de drepturi speciale de tragere (DST). DST reprezintă pur și simplu un tip de bani internaționali pe care FMI are dreptul de a-i emite[20].

Propunerea privitoare la moneda globală nu face decît să extindă acest concept. Mă refer la această monedă nouă ca la o monedă globală pentru a sublinia faptul că astfel se pun bazele unei noi monede care va fi utilizată în constituirea rezervelor globale și ca să evit confuzia cu actualul sistem al drepturilor speciale de tragere, ce se confruntă cu două probleme: DST sînt emise numai episodic, în timp ce moneda globală ar fi emisă în fiecare an; DST sînt acordate în mare parte celor mai bogate țări din lume, iar moneda globală ar fi utilizată nu numai pentru a rezolva problemele financiare ale lumii, ci și pentru a combate unele dintre crizele mai profunde cu care se confruntă aceasta în prezent, și anume sărăcia globală și degradarea mediului[21].

Iată o descriere simplificată a modului în care ar putea funcționa sistemul. În fiecare an, fiecare membru al clubului – țările care au subscris la noul sistem de rezerve global – ar contribui cu o anumită sumă la un fond de rezerve global și, în același timp, acesta ar emite monede globale de o valoare echivalentă cu suma respectivă, pentru fiecare țară, pe care acestea le-ar păstra în rezervele lor[22]. Nu are loc o modificare a valorii alocate pentru fondul de rezerve pentru nici o țară: fiecare stat a dobîndit un activ (un drept asupra unor sume), la solicitarea sa. Totuși, s-a întîmplat ceva concret: țara a obținut o proprietate pe care o poate utiliza într-o perioadă dificilă. În timpul unei crize, țara poate schimba aceste monede globale în euro, dolari sau yeni; în cazul în care criza se datorează eșecului unei recolte, poate utiliza

banii pentru a cumpăra alimente; dacă însă criza este indusă de un eşec bancar, poate utiliza banii pentru a reface capitalul băncilor; în cazul în care criza este generată de o recesiune economică, poate utiliza banii pentru a stimula economia.

Dimensiunea emisiilor din fiecare an ar depinde de sumele care sînt adăugate fondului de rezerve. Acest fapt va elimina tendinţa de scădere a valorii sistemului de rezerve global. Presupunînd că, în timp, raportul dintre rezerve şi PIB rămîne aproximativ constant şi că venitul global creşte anual cu 5%, în cazul unui PIB global de aproximativ 30.000 de miliarde de dolari, ar fi emise monede globale în valoare de aproximativ 200 de miliarde de dolari. Pe de altă parte, dacă raportul dintre rezerve şi importuri rămîne constant, iar importurile cresc cu aproximativ de două ori mai mult decît PIB-ul, emisiile anuale ar atinge valoarea de 400 de miliarde de dolari.

Desigur, în mod normal, aceste schimburi de bucăţi de hîrtie nu contează. Fiecare ţară îşi continuă existenţa la fel ca înainte, aplică strategii monetare şi fiscale asemănătoare cu cele anterioare. Chiar şi în situaţii dificile, viaţa arată la fel ca înainte. Să analizăm ipoteza unui atac la adresa monedei naţionale. Înainte, ţara ar fi vîndut dolari şi şi-ar fi cumpărat moneda proprie pentru a-i sprijini valoarea. Poate continua să facă acest lucru, atît timp cît deţine dolari în rezervele sale (sau poate obţine dolari de la FMI). În timpul acestui regim nou, ar schimba moneda globală în valute convenţionale puternice precum dolarul sau euro şi le-ar vinde pe acestea pentru a-şi sprijini moneda proprie.

(Există un detaliu important: rata de schimb valutar dintre moneda globală şi diverse valute. Într-o lume în care ratele de schimb ar fi fixe [tipul de lume pentru care a fost elaborată iniţial propunerea referitoare la DST], desigur că acest lucru nu ar pune probleme; într-o lume în care ratele de schimb valutar variază, situaţia ar fi mai incertă. Se pot utiliza ratele actuale de pe piaţă; alternativ, rata de schimb valutar oficială ar putea fi stabilită ca fiind media ratelor de schimb valutar din cei trei ani precedenţi, de exemplu. Într-un astfel de caz, pentru a evita ca băncile centrale să profite de discrepanţele dintre ratele de schimb valutar actuale şi cea oficială, puteau fi impuse restricţii în privinţa convertirilor de valută [de exemplu, convertirile puteau avea loc numai în cazul unei crize, fiind definite ca o modificare majoră a ratei de schimb valutar a unei ţări, a veniturilor acesteia sau a ratei şomajului]. În opinia mea, doar băncile centrale ar deţine monede globale, însă o versiune mai ambiţioasă a acestei propuneri ar include şi posibilitatea ca moneda globală să fie deţinută şi de persoane obişnuite, caz în care aceasta ar avea un anumit preţ pe piaţă şi acelaşi regim ca orice altă valută puternică.)

Deoarece fiecare ţară ar deţine moneda globală în rezervele sale, nu ar mai trebui să deţină (la fel de mulţi) dolari sau euro ca rezerve. Acest lucru ar avea un impact major asupra economiei globale, atît pentru fostele (actualele) ţări a căror valută servea la constituirea rezervelor, cît şi pentru economia globală.

Am remarcat mai devreme logica autodistructivă a sistemului actual, în care ţara a cărei monedă este utilizată în constituirea rezervelor se afundă tot mai mult în datorii, pînă la punctul în care moneda sa nu mai poate fi utilizată în mod eficient în fondurile rezervelor. Acesta este traseul pe care îl parcurge acum dolarul. Deoarece

sistemul de rezerve global nu se va mai baza pe datoriile crescînde ale unei singure țări – contradicția elementară a sistemului actual, care face ca instabilitatea să fie aproape inevitabilă –, ar fi consolidată stabilitatea globală.

Există și un al doilea motiv pentru care sistemul monedei globale ar contribui la creșterea stabilității globale. Un factor important în crizele repetate din ultimele decenii a fost deficitul comercial; atunci cînd țările importă mai mult decît exportă, trebuie să împrumute bani ca să acopere diferența. Atît timp cît deficitul comercial se menține, continuă și împrumuturile, însă, la un moment dat, pe creditori începe să-i îngrijoreze faptul că țara respectivă are datorii atît de mari, încît acordarea unor împrumuturi ulterioare ar putea să nu mai prezinte siguranță. Atunci cînd apar astfel de întrebări, există o probabilitate destul de mare pentru declanșarea unei crize.

Desigur, dacă o țară exportă mai mult decît importă, atunci alte state trebuie să importe mai mult decît exportă. De fapt, dincolo de diferențele statistice, suma deficiturilor comerciale și ale surplusurilor din întreaga lume trebuie să fie egală cu zero. Altfel formulat, ansamblul deficiturilor comerciale trebuie să fie echivalent cu surplusurile comerciale. Aceasta este legea fundamentală a deficiturilor comerciale globale. Potrivit acesteia, pentru ca un stat ca Japonia, care insistă asupra menținerii unui surplus, să reușească să realizeze acel surplus, o altă țară sau mai multe state trebuie să aibă un deficit corespunzător surplusului respectiv. La fel, dacă unele țări reușesc să-și elimine deficitul, fie deficiturile altor state trebuie să crească, fie surplusurile altor țări trebuie să scadă, fie trebuie să se întîmple și una și alta.

Din acest punct de vedere, deficiturile reprezintă o situație dificilă. Deoarece Coreea de Sud, Thailanda și Indonezia și-au eliminat deficiturile comerciale după criza din Asia de Est și le-au transformat în surplusuri, era aproape inevitabil faptul ca o altă țară sau mai multe state să înregistreze în final un deficit considerabil, pentru a compensa realizările lor. Atunci cînd investitorii au văzut că deficitul Braziliei crește, au reacționat așa cum făcuseră deseori înainte: au solicitat plata în avans a datoriilor, grăbind apariția unei crize. Cînd economia Braziliei a intrat în recesiune, importurile au scăzut, iar deficitul acesteia s-a transformat într-un surplus; din nou, surplusul respectiv a însemnat că, undeva, în sistemul global, a apărut un deficit de aceleași dimensiuni.

Deși FMI – și comunitatea financiară în general – s-a axat asupra țărilor cu deficituri comerciale, considerînd că această problemă generează instabilitate globală, analiza arată că surplusurile comerciale reprezintă o cauză la fel de importantă. De fapt, Keynes, evaluînd în urmă cu șaizeci de ani problemele sistemului financiar global, a mers atît de departe încît a propus ca țările care au un surplus să plătească o taxă, pentru a le descuraja să permită surplusului comercial să crească și mai mult[23].

Chiar dacă sistemul a funcționat prost, lucrurile puteau sta și mai rău. Există o țară care poate – cel puțin pînă acum – să mențină un deficit comercial fără să intre într-o criză, și anume Statele Unite. Această țară a devenit nu numai consumatorul de ultimă instanță, ci și purtătorul de deficit de ultimă instanță. A reușit să-și mențină acest statut fără să aibă de suferit pentru că este cea mai bogată țară din lume și pentru că alte state au vrut să-și constituie rezervele în dolari. Dar chiar dacă

Statele Unite pot menține deficituri un timp mai îndelungat decît alte țări, nu pot face acest lucru la infinit. Consecințele vor începe să apară.

Sistemul monedei globale încalcă regula conform căreia deficiturile sînt egale cu excedentele, care a determinat criză după criză. Desigur, suma deficiturilor comerciale ar fi egală în continuare cu suma excedentelor, însă deficiturile ar fi contracarate – acoperite – de o emisie anuală de monede globale. Atît timp cît deficiturile se mențin la un nivel mediu, nu va fi nici o problemă. Suma de monede globale emise le va atenua. Pur și simplu, deficiturile ar înceta să mai fi considerate situații dificile și ar fi creat un sistem-tampon care ar stabiliza economia globală ce se confruntă cu șocuri inevitabile.

E posibil ca SUA să creadă că sistemul monedei globale ar putea să-i dăuneze, deoarece nu ar mai putea primi împrumuturi ieftine de la țările în curs de dezvoltare. Desigur, acordarea de către țările cele mai sărace a unor împrumuturi cu dobînzi mici statelor cele mai bogate pare un lucru incorect. Totuși, Statele Unite, la fel ca și restul lumii, ar avea de cîștigat de pe urma unei stabilități globale mai accentuate. Sistemul monedei globale ar facilita menținerea economiei Statelor Unite la un nivel minim al șomajului, fără deficituri fiscale masive (anulînd forțele descrise anterior, prin intermediul cărora acumulările crescînde de dolari din rezervele altor țări determină o scădere a cererii agregate din Statele Unite)[24].

Dacă Statele Unite nu pot fi convinse să se alăture noului Sistem de Rezerve Global, se poate opta pentru o altă abordare, mai dură. Restul lumii ar putea cădea de acord să adopte acest sistem – o formă de sprijin reciproc, prin cooperare – și ar decide totodată să-și convertească încetul cu încetul rezervele în monedele țărilor care au aderat la acest sistem. Pe măsură ce avantajele SUA datorate exploatării țărilor în curs de dezvoltare s-ar diminua, Statele Unite ar fi din ce în ce mai motivate să adere la noul sistem.

## Reforma și o agendă mai amplă a globalizării

Cine ar fi beneficiarul emisiilor anuale de monede globale? Răspunsul la această întrebare are consecințe foarte importante asupra bunăstării globale.

Iată o oportunitate pentru comunitatea globală de a eficientiza globalizarea, astfel încît să funcționeze mult mai bine[25]. Globalizarea presupune integrarea mai amplă a țărilor lumii, care necesită o interdependență sporită, iar, la rîndul ei, interdependența presupune mai multe acțiuni de tip colectiv. Bunurile publice globale, de care s-ar bucura toți oamenii din comunitatea globală, ar deveni mai importante. Printre acestea se numără, de exemplu, îngrijirea sănătății (descoperirea unui vaccin împotriva malariei sau a SIDA) și mediul (reducerea emisiilor de gaze de seră, conservarea biodiversității din pădurile tropicale). Acestea ar trebui să fie primele priorități ale fondurilor.

Noul sistem de rezerve global nu ar rezolva numai problema finanțării bunurilor publice globale, ci ar demonstra dedicarea comunității globale în privința justiției sociale globale. După finanțarea bunurilor publice globale, partea cea mai mare a

fondurilor rămase ar putea fi direcționată către cele mai sărace țări din lume. Aceasta ar fi o schimbare majoră a filosofiei, în raport cu cea care stă la baza FMI, care a recunoscut necesitatea mai multor lichidități, prin emiterea DST-urilor, însă conform principiului „celui ce are i se va mai da". Cei bogați se alegeau cu partea leului.

Există multe modalități de administrare a fondurilor. Inevitabil, vor apărea dezacorduri cu privire la modalitatea optimă, însă vom avea grijă ca perfecționismul să nu devină inamicul soluțiilor bune[26]. Probabil că cel mai rezonabil ar fi să se apeleze la o combinație de abordări. Una dintre acestea ar consta în alocarea de fonduri unor diverse țări, în raport cu veniturile și populația fiecăreia (respectînd principiile justiției sociale, țările mai sărace vor primi un procent mai mare pe cap de locuitor) Avînd în vedere eșecul anterior al condiționării, singura condiție care ar trebui impusă ar fi legată de externalitățile globale - costurile impuse de țări altor țări. Cea mai importantă este probabil proliferarea nucleară - ar fi eligibile numai țările care se angajează să adopte un regim nonnuclear. Alte condiții ar putea implica externalitățile globale de tip ecologic, cum ar fi emisiile de gaze cu efect de seră, cele care distrug stratul de ozon, poluarea oceanelor, respectarea acordurilor internaționale cu privire la speciile pe cale de dispariție etc.

O altă abordare ar putea consta în distribuirea fondurilor prin intermediul instituțiilor internaționale, fie ele deja existente, fie „fonduri fiduciare speciale" create sub auspiciile Națiunilor Unite. Fondurile ar fi acordate țărilor în mod individual, iar, la rîndul lor, acestea ar consimți să contribuie cu sume echivalente la fondurile fiduciare ale Națiunilor Unite. O parte din fonduri ar fi utilizată în vederea atingerii Obiectivelor de Dezvoltare ale Mileniului - scopurile pe care și le-a propus comunitatea internațională cu privire la reducerea sărăciei pînă în 2015 și printre care se numără promovarea sănătății, combaterea analfabetismului și ameliorarea calității mediului în țările în curs de dezvoltare[27]. Să analizăm, de exemplu, domeniul sănătății. Recordul Organizației Mondiale a Sănătății este impresionant. Unele boli, cum ar fi varicela, poliomielita și onchocerciaza, au fost practic eliminate. Cu mai mulți bani, s-ar putea realiza mult mai mult, la costuri destul de reduse[28]. Știm deja că incidența malariei poate fi redusă într-o mare măsură prin drenarea bălților și prin utilizarea unor plase de țînțari impregnate cu anumite substanțe. Am vizitat colibe pline de fum din multe părți ale globului, în care poluarea din interiorul locuinței cauzează afecțiuni ale plămînilor și ale ochilor; au nevoie doar de hornuri. După cum am afirmat în capitolul 2, în domeniul sănătății se pot face progrese majore doar dacă oamenii ar fi învățați să amplaseze latrinele la o altitudine mai joasă decît sursele de apă potabilă. Acestea sînt schimbări minore care ar putea determina diferențe uriașe în existența a milioane de oameni, iar mai multe fonduri ar fi extrem de utile.

De asemenea, o parte din bani ar fi utilizată pentru eliminarea analfabetismului În prezent, aproximativ 770 de milioane de oameni din întreaga lume nu știu să scrie și să citească; unul dintre Obiectivele de Dezvoltare ale Mileniului propune ca fiecare copil din lume să beneficieze de o educație primară pînă în 2015. Costurile ar fi mici, între 10 și 15 miliarde de dolari pe an[29], însă comunitatea internațională nu a dat acordat banii necesari. Plasarea unei cantități din noile monede globale într-un fond special UNICEF ar fi o realizare foarte importantă.

După cum am observat în capitolul 6, încălzirea globală reprezintă o problemă globală. Comunitatea internațională a creat o formă de împrumuturi în beneficiul mediului global, pentru a facilita plata costurilor suplimentare asociate cu reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră și cu alte strategii ecologice eficiente, însă înregistrează o lipsă acută de fonduri. O parte din monedele globale ar putea fi direcționate într-acolo.

A treia abordare ar putea implica alocări de fonduri (pe baza unei competiții) unor proiecte de dezvoltare, pentru care ar putea aplica guvernele și organizațiile nonguvernamentale. Competiția ar stimula inovațiile în strategiile care au drept obiectiv sporirea nivelului de bunăstare al oamenilor din țările în curs de dezvoltare.

A patra alternativă, distribuirea directă a fondurilor către persoane fizice, este probabil prea problematică pentru a putea deveni practică. Dincolo de dificultățile legate de modul în care ar putea ajunge banii la oamenii cei mai săraci, nu prea are rost să li se ofere bani pentru ca apoi să fie puși să plătească pentru servicii de bază din domeniul sănătății și al educației. Ambele laturi ale tranzacției implică pierderi și sînt imperfecte. Este mai bine ca banii să fie utilizați pentru acordarea de servicii în domeniul sănătății și educației celor foarte săraci[30].

Prezentînd pentru prima oară ideea unei reforme a sistemului de rezerve global în cadrul seminariilor ținute în întreaga lume, m-am bucurat să văd cît de mult sprijin am primit. George Soros a susținut utilizarea unică a emisiilor DPT pentru finanțarea dezvoltării[31], însă de ce să restrîngem emisiile la o singură utilizare?

Problemele sistemului financiar global au o natură sistemică și sînt strîns legate de sistemul de rezerve global. Lumea începe deja să renunțe la sistemul în dolari, însă acest fapt nu înseamnă că progresează spre un sistem mai bun – în plus, din păcate, nu au existat preocupări legate de finalitatea acestuia sau de modul în care ar trebui să evolueze. Această inițiativă singulară ar putea contribui la eficientizarea globalizării mai mult decît oricare alta. Nu numai că ar fi eliminate problemele cu care se confruntă țările în curs de dezvoltare, dar ar ameliora situația. Ar consolida stabilitatea și echitatea globală. Nu este o idee nouă, însă probabil că a sosit timpul să fie pusă în practică.

## Capitolul 10

# Democratizarea globalizării

Globalizarea ar fi trebuit să le aducă tuturor avantaje fără precedent. Totuşi, în mod curios, a ajuns să fie denigrată atît în ţările dezvoltate, cît şi în cele în curs de dezvoltare. America şi Europa se confruntă cu ameninţarea direcţionării resurselor înspre alte ţări; ţările în curs de dezvoltare văd cum statele evoluate din punct de vedere industrial utilizează regimul economic global în defavoarea lor. În ambele tipuri de ţări, interesele corporatiste sînt promovate în detrimentul altor valori. Am argumentat aici că aceste critici au multe merite – însă ele acuză de fapt modul în care a fost gestionată globalizarea. Am încercat să arăt cum putem remodela globalizarea, pentru a o determina să-şi îndeplinească într-o măsură mai mare promisiunile.

În cea mai mare parte, subiectul acestei cărţi îl reprezintă latura economică a globalizării, însă, după cum afirmam în capitolul 1, problemele sînt într-o mare măsură cauzate de faptul că globalizarea economică evoluează într-un ritm mai accelerat decît cea politică, iar consecinţele economice ale globalizării depăşesc capacitatea noastră de a înţelege şi de a modela globalizarea, precum şi de a le face faţă prin intermediul proceselor politice. Reforma globalizării este o chestiune politică. În acest capitol final, voi prezenta cîteva dintre principalele aspecte politice. Printre acestea se numără şansele viitoare ale muncitorilor necalificaţi şi impactul globalizării asupra inechităţii; deficitul de democraţie din instituţiile economice globale, care subminează chiar şi democraţia din ţările noastre şi tendinţa umană de a gîndi dintr-o perspectivă locală, în vreme ce trăim într-o economie tot mai globalizată.

### *Creşterea inechităţii şi ameninţarea direcţionării resurselor înspre alte ţări*

În februarie 2004, atunci cînd N. Gregory Mankiw, consilier-şef pe probleme de economie al preşedintelui Bush, a lăudat oportunităţile pe care le prezintă direcţionarea resurselor înspre alte ţări, anume costuri mai reduse şi profituri mai mari pentru companiile americane, el a fost aspru criticat. Americanii erau îngrijoraţi în legătură cu locurile de muncă, în domeniul industriei – unde, între 2001 şi 2004, au dispărut peste 2,8 milioane de locuri de muncă – şi chiar în sectoarele high-tech şi al serviciilor[1]. Dintr-un anumit punct de vedere, direcţionarea înspre exterior a resurselor nu este un lucru nou: companiile din SUA au optat pentru crearea de locuri de

muncă în străinătate decenii întregi. În Statele Unite, numărul locurilor de muncă din sectorul industrial este în scădere încă din 1979, iar numărul americanilor care lucrează în acest sector s-a diminuat încă din anii '40. (În 1945, 37% dintre salariaţii americani erau angajaţi în sectorul industrial, iar în prezent procentul este mai mic de 11%[2]).

O economie dinamică este caracterizată, desigur, prin dispariţia unor locuri de muncă şi crearea altora – dispariţia posturilor mai puţin productive şi deplasarea angajaţilor înspre domenii cu o productivitate sporită. Producţia de caleşti trase de cai a scăzut după apariţia automobilului. Pe parcursul dezbaterii cu privire la NAFTA, candidatul la preşedinţie în 1992 Ross Perot a avertizat că se va auzi un „zgomot imens al unei sucţiuni", deoarece unele locuri de muncă din Statele Unite urmau să dispară, iar în alte ţări aveau să se creeze. Răspunsul dat de administraţia Clinton a fost că America nu-şi dorea acele locuri de muncă prost plătite, care presupuneau muncă necalificată, şi că piaţa va crea posturi mai bine plătite, care cer o calificare mai mare. În primii ani ai NAFTA, şomajul din Statele Unite a scăzut de fapt, de la 6,8 procente, cît înregistra la începutul NAFTA, la un minimum de 3,8 procente.

La fel cum Statele Unite şi ţările europene au trecut de la agricultură la producerea de bunuri în urmă cu peste un secol, ele au parcurs mai devreme şi tranziţia de la producerea de bunuri la servicii. Cota producerii de bunuri în raport cu numărul de locuri de muncă şi cu profitul a scăzut nu numai în Statele Unite, ci şi în Europa şi Japonia (atingînd 20%)[3]. Pe măsură ce America şi Europa au pierdut locuri de muncă în sectorul producerii de bunuri, ele au cîştigat noi posturi în sectorul serviciilor, care presupune nu doar locuri de muncă asociate cu o calificare redusă, cum ar fi prăjirea hamburgerilor, ci şi posturi foarte bine plătite, în sectorul serviciilor financiare. Se estima că America, cu nivelul său ridicat de competenţe ale angajaţilor şi cu economia sa dominată de sectorul serviciilor, va fi protejată de competiţia din străinătate. Direcţionarea resurselor înspre exterior era atît de temută din cauza faptului că pînă şi locurile de muncă presupunînd o calificare superioară începeau să migreze înspre alte ţări. Strategia de „upgradare a calificărilor" şi strategia educaţiei, deşi evident valoroase şi importante, nu oferă un răspuns complet la întrebarea cum anume trebuie acţionat faţă de competiţia globală.

Dimensiunile şi ritmul în care evoluează ameninţarea competiţiei, a dispariţiei unor locuri de muncă într-un timp relativ scurt depăşesc orice precedent. Aceasta este cealaltă faţă a unei alte schimbări lipsite de precedent : două ţări, China şi India, care erau cîndva dominate de o sărăcie disperată şi izolate din punct de vedere economic, fac parte acum din economia globală. Niciodată nu s-a mai întîmplat ca veniturile unui număr atît de mare de oameni să crească într-un ritm atît de rapid[4]

Teoria economică standard, care subliniază tendinţa spre liberalizarea comerţului, propune un scenariu pentru ceea ce ar trebui să se întîmple în cazul unei liberalizări absolute – scenariu pe care susţinătorii săi îl menţionează rareori, însă pe care l-am descris pe scurt în capitolul 3. În cazul unei integrări economice globale depline, lumea va deveni asemenea unei singure ţări, iar salariile muncitorilor necalificaţi vor

fi la fel oriunde în lume, indiferent unde locuiesc. În America, India sau China, muncitorii necalificaţi cu aptitudini comparabile şi care prestează munci asemănătoare vor fi plătiţi la fel. În teorie, salariul real se va situa *undeva* între salariile pe care le primesc în prezent muncitorii necalificaţi din India sau China şi cele primite de muncitorii necalificaţi din America sau Europa ; în practică, avînd în vedere dimensiunile relative ale populaţiilor, există şanse sporite ca salariul unic spre care vor converge acestea să fie mai apropiat de salariile din China şi India, decît de cele din Statele Unite sau din Europa.

Desigur, eliminarea tuturor tarifelor şi a barierelor comerciale nu va duce instantaneu la o integrare completă sau la egalizarea salariilor. Vor continua să existe costuri legate de transporturi, iar în cazul ţărilor celor mai sărace şi mai îndepărtate, aceste costuri vor rămîne destul de mari. În trecut, diferenţele salariale se menţineau din cauza a cel puţin doi factori. Primul constă în capitalul insuficient din ţările în curs de dezvoltare. Acest lucru contează, deoarece, în cazul unui capital mai mic (de exemplu, maşini noi şi tehnologie nouă), muncitorii sînt mai puţin productivi. Forţa de lucru umană este mai puţin productivă decît maşinile – iar pentru că sînt mai puţin productivi, salariile muncitorilor vor fi mai mici. Al doilea factor este reprezentat de decalajul informatic dintre ţările dezvoltate şi cele mai puţin dezvoltate. În ţările în curs de dezvoltare, aptitudinile şi tehnologia au rămas în urmă, iar acest fapt a determinat scăderea productivităţii şi a salariilor.

Totuşi, aceste impedimente în calea uniformizării salariilor tind să dispară. Pieţele internaţionale de capital au evoluat enorm. În prezent, deşi China economiseşte 42% din PIB, primeşte totodată peste 50 de miliarde de dolari anual sub formă de investiţii străine directe, o sumă apropiată de 4% din PIB-ul său[5]. În ultimii ani, afluxul de informaţii dinspre ţările dezvoltate spre cele în curs de dezvoltare a crescut.

Va mai dura decenii întregi pînă la dispariţia din ţările în curs de dezvoltare a decalajului informaţional şi a deficienţelor în domeniul capitalului. Vestea bună este că va exista un impuls puternic de creştere a salariilor în China şi India. Reversul este apariţia unui impuls puternic de scădere a salariilor muncitorilor necalificaţi din Occident. Astfel, deşi americanii şi europenii se vor bucura de creşterea nivelului de trai al muncitorilor necalificaţi din ţările în curs de dezvoltare, îşi vor face griji cu privire la ceea ce se va întîmpla în propriile ţări. Problema nu constă doar în numărul total de locuri de muncă transferate în alte state (China sau India) şi care vor dispărea din ţările originare. Problema reală este faptul că pînă şi un decalaj relativ mic dintre cererea şi oferta de locuri de muncă poate crea probleme mari, care ar determina stagnarea şi scăderea salariilor şi ar induce niveluri crescute de anxietate în rîndurile numărului mare de muncitori care se vor confrunta cu riscul de a-şi pierde slujbele. Aceasta pare a fi evoluţia lucrurilor.

Bineînţeles, după cum am văzut, globalizarea şi liberalizarea comerţului vor determina creşterea pe ansamblu a salariilor (dacă ţara reuşeşte să menţină şomajul la minimum, o condiţie greu de îndeplinit). Totuşi, dacă veniturile cresc în medie, iar salariile – mai ales cele mici – stagnează sau scad, inechitatea se va accentua. Vor avea de suferit în special muncitorii din industrie, care se vor simţi depăşiţi ; pot descoperi că investiţiile pe care le-au făcut în anumite aptitudini, „capitalul lor

uman", nu mai au o valoare mare. În ultimii cinci ani, salariile reale din America practic au stagnat; pentru angajaţii cel mai prost plătiţi, salariile reale au stagnat de mai bine de un sfert de secol[6]. Comunităţi întregi ar putea ajunge în situaţii dificile. Pe măsură ce afacerile se închid şi dispar locuri de muncă, preţurile din domeniul imobiliar vor scădea, iar mulţi oameni din regiunile respective vor avea de suferit, pentru că principala lor bogăţie este locuinţa proprie.

## Cum să reacţionăm faţă de provocările globalizării

Ţările industrializate avansate pot reacţiona în trei moduri la aceste provocări. O modalitate ar fi ignorarea problemei şi acceptarea inechităţilor crescînde. Cei care adoptă această poziţie (mulţi dintre ei fiind susţinători ai teoriei în prezent discreditate a economiei de tip „trickle-down", conform căreia, atît timp cît există dezvoltare, *toată lumea* va avea de cîştigat) evidenţiază avantajele subiacente ale unei economii de piaţă şi capacitatea sa de a răspunde la modificări: chiar dacă este posibil să nu ştim unde vor apărea noi locuri de muncă, afirmă ei, atît timp cît lăsăm pieţele să-şi îndeplinească rolul magic, acestea vor fi create. Doar atunci cînd un guvern intervine în procesele pieţei, protejînd locurile de muncă (aşa cum se întîmplă în Europa), apar probleme legate de şomaj.

Totuşi, atît în Europa, cît şi în America, această abordare nu dă rezultate. În timp ce unii au de cîştigat de pe urma globalizării, mulţi au de pierdut. Desigur, globalizarea este doar una dintre multiplele forţe care ne influenţează societăţile şi economiile. Chiar şi în absenţa ei, inechităţile ar spori. Schimbările tehnologice au determinat creşterea importanţei unor aptitudini pe anumite pieţe, astfel că cei care au de cîştigat în economia de astăzi sînt cei care au sau pot obţine acele aptitudini. Modificările la nivel tehnologic s-ar putea dovedi în final un factor mai important decît globalizarea, în procesul de amplificare a inechităţii şi chiar în declinul salariilor din sectorul necalificat. Alegătorii nu pot modifica evoluţia tehnologiei; însă le stă în putinţă - prin intermediul reprezentanţilor aleşi - să ia măsuri cu privire la globalizare. Sentimentul protecţionist a luat amploare aproape pretutindeni. În Statele Unite, chiar şi un acord comercial minor, privitor la liberalizarea comerţului cu America Centrală, a stîrnit o opoziţie enormă, abia reuşind să fie aprobat în Camera Reprezentanţilor cu o majoritate de voturi de 217 la 215, în iulie 2005. Nu cred că putem continua să pretindem că totul va fi bine dacă lăsăm pieţele să funcţioneze pur şi simplu, fără a interveni în vreun fel. Nici nu putem continua să le cerem muncitorilor să aibă încredere în faptul că, dacă au răbdare, cu toţii vor avea de cîştigat de pe urma globalizării. Chiar dacă acum ar accepta cu încredere ipoteza conform căreia globalizarea va determina o creştere mai rapidă a PIB-ului, de ce ar trebui să creadă că va determina şi o creştere mai rapidă a veniturilor *lor* sau o creştere a nivelului *lor* de trai? În timp ce politicienii fac referiri indirecte la lecţii de economie pentru a-şi linişti susţinătorii, atît teoria economică standard, cît şi foarte multe date statistice indică acelaşi lucru ca şi propria intuiţie a muncitorilor: fără strategii drastice de realocare implementate de guvern, muncitorii necalificaţi pot avea o soartă mai rea.

Migraţia creează probleme asemănătoare. În capitolul 3, am explicat modul în care migraţia poate amplifica eficienţa globală şi poate prezenta avantaje deosebite pentru cei din ţările în curs de dezvoltare. Migraţia forţei de muncă necalificate determină însă scăderea salariilor muncitorilor necalificaţi din ţările dezvoltate. În contextul suprapunerii dintre liberalizarea comerţului şi migraţie, ţara în ansamblu va profita, însă oamenii cu salarii reduse pot avea de suferit.

Cea de-a doua abordare constă în a opune rezistenţă unei globalizări echitabile. Din această perspectivă, acum este momentul ca America şi Europa să facă uz de puterea lor economică pentru a se asigura că regulile jocului vor fi mereu – sau cît mai mult timp posibil – în favoarea lor. Puterea generează putere ; iar prin folosirea puterii lor economice combinate, pot cel puţin să-şi apere poziţia şi chiar să o consolideze. Această concepţie nu se bazează pe principiul corectitudinii sau echităţii, ci pe cel de *realpolitik*.

Conform acestei logici, Statele Unite, deşi continuă să pretindă că susţin comerţul echitabil, ar trebui să ia măsuri de protecţie împotriva asaltului de produse străine şi a deplasării resurselor înspre alte ţări, făcînd în acelaşi timp tot posibilul pentru a avea acces la pieţele străine. Îndrăzneala Americii de a-şi dubla subvenţiile agricole în timp ce îşi declară retoric susţinerea pentru comerţul liber constituie un astfel de exemplu. Pentru a-i satisface pe cei care insistă cu privire la echitate, se face un oarecare efort pentru găsirea unor modalităţi „legale" de a oferi aceste subvenţii, cum ar fi inventarea unor concepte precum „subvenţii care nu influenţează comerţul", obţinerea acordului altor ţări cu privire la utilizarea acestora, iar apoi susţinerea faptului că subvenţiile respective se încadrează în acest tip. Aparent, se presupune că, dacă un lucru este legal, atunci este corect din punct de vedere moral.

Consider că această abordare este atît imorală, cît şi neviabilă din punct de vedere economic şi politic. Statutul Americii în lume se bazează de mult timp nu numai pe puterea sa economică şi militară, ci şi pe faptul că este un lider moral, acţionînd într-un mod corect şi echitabil. Pentru cei care cred în conceptul de *realpolitik*, aceste considerente nu contează foarte mult. Mai precis, această opţiune nu este de fapt posibilă, avînd în vedere cît de înaintat este procesul de globalizare. Deşi acordul comercial semnat în cadrul Rundei Uruguay nu este corect faţă de ţările în curs de dezvoltare, acesta a creat premisele unui tip de legislaţie internaţională a comerţului pe care Statele Unite trebuie să o respecte.

În plus, unul dintre succesele înregistrate în ultimele trei decenii a fost crearea unor democraţii puternice în multe ţări în curs de dezvoltare. Cetăţenii acestora ştiu ce se petrece şi ştiu să recunoască o propunere pentru un acord comercial care este fundamental inechitabilă. Poate că cetăţenilor americani nu le pasă de ipocrizia liderilor săi care vorbesc despre comerţul liber şi despre menţinerea subvenţiilor agricole, însă cetăţenii Braziliei şi Argentinei nu sînt la fel de indiferenţi.

Miza este prea mare – şi prea mulţi au profitat deja de pe urma globalizării – pentru a le permite Americii şi Europei să dea înapoi din faţa globalizării, să se retragă din acest proces. În ţările în curs de dezvoltare, prea mulţi au avut de pierdut ca urmare a globalizării ca să le fie permis ţărilor dezvoltate să modeleze globalizarea în favoarea lor, într-un mod inechitabil.

Nu rămîne decît o soluție - să facem față globalizării și să o remodelăm. Din punctul de vedere al Americii, a face față globalizării înseamnă recunoașterea faptului că aceasta va însemna o presiune în sensul diminuării salariilor muncitorilor necalificați. Țările industrializate avansate trebuie să continue procesul de instruire a forței de muncă, însă, totodată, trebuie să-și consolideze sistemele de protecție și să sporească progresul sistemelor de impozitare a veniturilor ; de pe urma globalizării (și, probabil, și a altor forțe, cum ar fi modificările tehnologice) au avut de suferit oamenii cei mai săraci ; se pare că aceasta este soluția corectă - diminuarea impozitelor pe care trebuie să le achite ei și majorarea impozitelor pentru cei care au profitat atît de mult de globalizare. Din păcate, în America și în alte locuri, strategiile au evoluat exact în direcția opusă. Investițiile în cercetare, care vor spori productivitatea economică, sînt și ele importante. Aceste investiții vor avea profituri mari Creșterea productivității tinde să determine creșterea salariilor și a veniturilor, iar chiar dacă o parte din veniturile mari care vor rezulta vor fi cheltuite pentru o agendă socială axată pe educație și sănătate, bunăstarea tuturor cetățenilor va spori.

Criticii globalizării au dreptate : așa cum a fost gestionată aceasta pînă în prezent, prea mulți oameni au avut de pierdut din cauza ei. Cred însă că și criticii optimiști, cei care, la întruniri precum Forumul Social Mondial de la Mumbai, descris la începutul acestei cărți, afirmau că „o altă lume este posibilă", au, la rîndul lor, dreptate. Pe parcursul acestei lucrări am prezentat o serie de reforme care i-ar permite globalizării să își îndeplinească potențialul de a aduce avantaje atît pentru cei din țările dezvoltate, cît și pentru cei din statele mai puțin dezvoltate : o globalizare reformată, care să beneficieze de sprijinul ambelor tipuri de țări.

## Deficitul democratic

În această carte, am susținut faptul că trebuie să învățăm cum să facem față mai eficient globalizării (atît în țările dezvoltate, cît și în cele mai puțin dezvoltate). De asemenea, trebuie să învățăm să o gestionăm mai bine, acordînd mai multă atenție țărilor sărace și săracilor din statele dezvoltate, dar și altor valori în afară de profituri și de PIB. Problema este că globalizarea a fost gestionată într-un mod marcat de deficiențe sub aspectul democrației. Instituțiile internaționale (Fondul Monetar Internațional, Banca Mondială, Organizația Mondială a Comerțului), responsabile cu stabilirea regulilor jocului și cu gestionarea economiei globale, reflectă interesele țărilor industrializate avansate - sau, mai precis, anumite interese (cele din domeniul agriculturii sau petrolului, de exemplu) din aceste state. În unele cazuri, acest dezechilibru este rezultatul unor inechități în sistemul de votare[7] ; în alte cazuri, se datorează pur și simplu puterii economice a țărilor și intereselor implicate. Acest dezechilibru se manifestă atît în lista de priorități, cît și în rezultatele din fiecare domeniu al globalizării, de la comerț la mediu și finanțe, fiind vizibil atît prin aspectele care ajung pe lista de priorități, cît și prin cele care nu sînt menționate.

În ultimele două secole, democrațiile au învățat să tempereze excesele capitalismului : să direcționeze puterea piețelor, să se asigure că există mai mulți învingători și mai puțini învinși. Beneficiile acestui proces au fost uimitoare și au oferit multor oameni din țările dezvoltate un nivel de trai extrem de ridicat, mult mai ridicat decît se putea concepe în secolul al XIX-lea.

Totuși, la nivel internațional, nu am reușit să creăm instituțiile politice democratice necesare în vederea eficientizării globalizării, care să garanteze faptul că puterea economiei globale de piață determină îmbunătățirea existenței majorității oamenilor din lume, nu doar a celor mai înstăriți din statele cele mai bogate. Din cauza deficitului de democrație asociat cu gestionarea globalizării, excesele acesteia nu au fost temperate ; într-adevăr, după cum am afirmat în capitolele anterioare, globalizarea a depășit uneori capacitatea democrațiilor naționale de a tempera economia de piață.

Necesitatea unor instituții globale nu a fost niciodată mai mare, însă încrederea în ele și în legitimitatea lor s-a erodat. Eșecurile repetate ale FMI în gestionarea crizelor din ultimul deceniu au constituit lovitura de grație, după ani de nemulțumiri generate de programele sale din Africa și din alte regiuni, inclusiv de regimul de austeritate excesivă impus acestor țări. Eșecul țărilor care au aplicat strategiile Consensului de la Washington, derivat din ideologia FMI și a Băncii Mondiale, precum și contrastul dintre aceste țări și succesele neîntrerupte ale țărilor din Asia de Est, descrise în capitolul 2, nu au contribuit la refacerea încrederii în aceste instituții. Același lucru se poate spune și despre aroganța cu care FMI a cerut permisiunea de a sili țările în curs de dezvoltare să-și deschidă piețele pentru afluxurile de capital speculativ, demers urmat după cîțiva ani de recunoașterea tacită a faptului că liberalizarea piețelor de capital poate genera instabilitate, însă nu și dezvoltare. Deși au promovat strategii care au indus instabilitatea pieței financiare, nu au luat nici o măsură cu privire la cauzele fundamentale ale instabilității globale, și anume sistemul de rezerve global. Nici la OMC, pe frontul comerțului, lucrurile nu stau mai bine. După ce, la Doha, în noiembrie 2001, țările industrializate avansate au recunoscut că runda precedentă de negocieri comerciale a fost inechitabilă, acestea și-au retras în cele din urmă promisiunea legată de o nouă rundă a dezvoltării.

Dintr-un anumit punct de vedere, instituțiile însele nu sînt vinovate : sînt conduse de Statele Unite și de alte țări industrializate avansate. Eșecurile lor sînt eșecurile strategiilor țărilor respective. Sfîrșitul Războiului Rece a oferit Statelor Unite, singura supraputere rămasă, posibilitatea de a remodela sistemul economic și politic global bazat pe principiile echității și pe preocuparea față de cei săraci ; însă absența competiției cu ideologia comunistă i-a dat totodată Americii șansa de a remodela sistemul global pe baza propriilor interese și a intereselor corporațiilor sale multinaționale. Din păcate, în sfera economică, Statele Unite au ales cea de-a doua opțiune.

La fel cum instituțiile internaționale nu pot fi învinovățite în totalitate – responsabilitatea aparține în parte și guvernelor care le conduc –, nici guvernele nu-și pot asuma întreaga vină. Responsabilitatea le aparține într-o oarecare măsură celor care le-au votat. Sîntem tot mai aproape de o economie globală, însă aproape toți trăim

în comunităţi locale şi continuăm să gîndim – într-o măsură extrem de mare – dintr-o perspectivă locală. Din punctul nostru de vedere, este normal să acordăm o importanţă mai mare unui loc de muncă dispărut din ţara noastră, decît pentru două locuri de muncă create în străinătate (sau, în contextul unui război, o victimă din propria ţară contează mult mai mult decît victimele din alte state). Într-o oarecare măsură, modul de gîndire din perspectivă locală implică faptul că nu luăm în considerare cum strategiile susţinute de noi îi afectează pe alţii şi economia globală. Ne îndreptăm atenţia către efectul direct asupra *propriei* bunăstări. Cultivatorii de bumbac din Statele Unite se gîndesc la profiturile pe care le obţin de pe urma subvenţiilor, nu la pierderile altor milioane de oameni din restul lumii.

O mai bună funcţionare a globalizării presupune o schimbare a modului de gîndire: va trebui să gîndim şi să acţionăm dintr-o perspectivă mai globală. În prezent, prea puţini oameni au sentimentul unei identităţi globale. Conform unui vechi aforism, politica are întotdeauna un caracter local, iar dacă cei mai mulţi oameni au o existenţă „locală", nu trebuie să ne surprindă faptul că globalizarea este abordată din cadrul foarte îngust al politicii locale. Gîndirea locală persistă, chiar dacă lumea devine tot mai interdependentă din punct de vedere economic. Discrepanţa dintre politica locală şi problemele globale reprezintă de fapt sursa multor insatisfacţii legate de globalizare.

Contrastul dintre analiza şi promovarea strategiilor la nivel naţional şi la nivel global este evidentă. În fiecare ţară, sîntem conştienţi de faptul că legile şi reglementările îi afectează în mod diferit pe oameni. Pentru fiecare taxă, regulă sau reglementare, economiştii calculează cu grijă gradul în care sînt afectate diverse grupuri cu venituri diferite. Promovăm sau criticăm anumite strategii în funcţie de justeţea lor, de felul cum îi afectează pe cei săraci şi de modul disproporţionat în care îi împovărează sau nu pe cei ce nu o duc foarte bine.

În arena internaţională, nu numai că nu efectuăm această analiză, ci aproape niciodată nu susţinem o strategie bazîndu-ne pe echitatea ei. Negociatorilor comerciali li se spune să obţină cea mai bună înţelegere posibilă, din perspectiva intereselor ţării respective. Aceştia nu sînt trimişi la Geneva (unde au loc de obicei negocierile comerciale) cu misiunea de a elabora un acord echitabil din perspectiva tuturor. Nu li se acordă o atenţie specială celor săraci, aşa cum ar trebui, ci celor bogaţi – ca, de exemplu, intereselor speciale reprezentate de cei care contribuie cel mai mult la campaniile electorale pentru alegerea preşedintelui Americii sau a partidului aflat la putere. De fapt, deseori, interesele speciale sînt ridicate la statutul de interese naţionale: a face ceea ce este mai bine pentru companiile farmaceutice din America, pentru Microsoft şi ExxonMobil este considerat echivalentul acţionării în interesul ţării, în general. Acest fapt este surprins în celebra afirmaţie a lui Charles Wilson, preşedintele General Motors, făcută în 1953: „Ceea ce este bine pentru ţara noastră este bine pentru General Motors, şi viceversa"[8]. În era globalizării, acest lucru nu mai este adevărat – dacă a fost adevărat vreodată.

Chiar şi la nivelul instituţiilor internaţionale, politica globală este rareori discutată în termenii justiţiei sociale. Se pretinde lipsa unor compromisuri şi că, datorită

acestui fapt, procesul decizional poate fi delegat tehnocraţilor, care au misiunea complexă de a elabora şi de a gestiona cel mai bun sistem economic şi care sînt consideraţi mai capabili de a lua decizii obiective, în comparaţie cu politicienii. Desigur, există unele probleme care pot fi delegate tehnocraţilor – de exemplu, alegerea celui mai bun sistem de calculatoare pentru a administra sistemul de asigurări sociale. Totuşi, a-i lăsa pe tehnocraţi să stabilească regulile jocului se poate justifica numai dacă ar exista un singur set de reguli optime, care să avantajeze pe toată lumea mai mult decît oricare alt ansamblu de reguli. Lucrurile nu stau aşa ; această concepţie nu este numai greşită, ci şi periculoasă. Cu unele excepţii, se fac mereu compromisuri. Existenţa compromisurilor înseamnă că trebuie făcute nişte alegeri. Aceste alegeri pot fi făcute într-un mod adecvat numai prin intermediul sistemului politic – de aceea este atît de important să remediem deficitul democratic de la nivel global.

Depolitizarea procesului decizional permite posibilitatea luării unor decizii nereprezentative pentru interesele sociale mai largi. Dacă se elimină deciziile legate de regimul comercial just sau regimul just al proprietăţii intelectuale din procesul politic *vizibil*, li se permite intereselor particulare să influenţeze *pe ascuns* deciziile respective. Companiile farmaceutice pot influenţa acordurile referitoare la proprietatea intelecutală ; producătorii, şi nu consumatorii, pot influenţa politica comercială. Politica monetară constituie un alt exemplu. Nici un aspect economic nu îi afectează pe oameni la fel de mult ca performanţa macroeconomică a economiei. Creşterea ratei şomajului îi afectează pe muncitori, însă efectul de diminuare a inflaţiei îi avantajează pe cei care deţin acţiuni. Echilibrarea acestor interese este o activitate fundamental politică, însă pieţele financiare au încercat să depolitizeze luarea deciziilor, să le încredinţeze această misiune tehnocraţilor, însoţită de indicaţia de a promova strategii care convin intereselor pieţelor financiare. FMI a încurajat – uneori chiar a impus (drept condiţionare a acordării sprijinului) – în unele ţări faptul ca băncilor centrale să li se permită să se axeze *numai* asupra inflaţiei.

Europa s-a conformat acestor doctrine. În prezent, în toată zona euro, există nemulţumiri cu privire la faptul că Banca Centrală Europeană practică o politică monetară care, deşi poate face minuni pentru pieţele de acţiuni deoarece menţine inflaţia la un nivel scăzut şi preţurile acţiunilor la un nivel ridicat, a afectat mult dezvoltarea şi rata şomajului din Europa.

## Soluţii pentru eliminarea deficitului democratic

Problema deficitului democratic din instituţiile internaţionale are două soluţii. Prima constă în reformarea structurii acestor instituţii, potrivit indicaţiilor sugerate anterior. Acest lucru nu se va întîmpla însă brusc. A doua soluţie constă în evaluarea mai atentă a deciziilor luate la nivel internaţional.

Globalizarea înseamnă că evenimentele dintr-o zonă a lumii ajung să aibă efecte în altă parte, pe măsură ce ideile şi informaţiile, produsele şi serviciile, capitalul şi

oamenii circulă cu mai mare uşurinţă dincolo de frontiere. Epidemiile nu au ţinut niciodată cont de granițe, însă, din cauza intensificării călătoriilor globale, bolile se răspîndesc mai rapid. Gazele cu efect de seră emise în țările industrializate avansate determină încălzirea globală pe tot cuprinsul globului. De asemenea, terorismul a căpătat dimensiuni globale. Odată cu integrarea tot mai avansată a țărilor lumii, acestea devin mai interdependente. Interdependența sporită generează creşterea necesităţii acţiunilor de tip colectiv, în vederea soluţionării problemelor comune.

Agenda acţiunilor de tip colectiv ar trebui să aibă în prim-plan aspectele ce reprezintă domeniile cele mai importante care ar putea avantaja întreaga comunitate globală. Alte aspecte nu ar trebui să-şi facă loc în agendă[9]. În capitolul 4, am argumentat faptul că nu este necesar un ansamblu unitar de reguli privitoare la drepturile de proprietate intelectuală; standardizarea excesivă nu numai că diminuează într-o măsură destul de mare suveranitatea politică, dar este de fapt contraproductivă. Acţiunile colective globale ar trebui să se axeze pe nevoia de a pune capăt externalităţilor negative - acţiuni ale unei grupări care au un efect dăunător asupra altora - şi pe şansa de promova prin cooperare bunăstarea tuturor, punîndu-le la dispoziţie bunurile globale, de ale căror beneficii să se bucure întreaga lume.

Pe măsură ce lumea este tot mai globalizată, mai integrată într-o comunitate unică, tot mai multe domenii vor oferi oportunităţi pentru acţiunile colective, domenii în care acest tip de acţiuni nu va fi doar de dorit, ci şi necesar. Există multe bunuri publice globale - pacea globală, sănătatea globală, conservarea mediului global şi informaţiile globale. Dacă acestea nu sînt promovate *în mod colectiv* de către comunitatea globală, există riscul - într-adevăr, posibil - de a nu fi promovate în mod corespunzător[10].

Punerea la dispoziţia tuturor a bunurilor publice globale necesită un anumit sistem de finanţe. Capitolul 9 descrie modul în care o reformă a sistemului de rezerve global poate constitui o sursă importantă de finanţare, de dimensiuni situate între 200 şi 400 de miliarde de dolari anual. O altă idee ar fi ca veniturile provenite din managementul resurselor globale - scoaterea la licitaţie a drepturilor de pescuit, a drepturilor de a extrage resurse naturale din platformele submarine sau a permiselor de emisie a gazelor cu efect de seră - să fie utilizate pentru a permite accesul tuturor la bunurile publice globale. În cele din urmă, există unele cazuri în care impozitarea poate contribui la sporirea eficienţei economice. Astfel de taxe, instituite cu scopul de a elimina problemele cauzate de externalităţile negative, sînt numite *taxe corectoare*. Impozitarea externalităţilor negative globale, cum ar fi vînzarea de arme către ţările în curs de dezvoltare, poluarea şi fluxurile de capital destabilizatoare dintr-o ţară în alta pot reprezenta o a treia sursă de venituri destinate finanţării bunurilor publice globale.

Pe termen lung, cele mai importante schimbări necesare pentru a eficientiza globalizarea sînt reformele în vederea diminuării deficitului democratic. Fără astfel de reforme, există un pericol real de subminare a oricăror iniţiative. De exemplu, în capitolul 3 am observat că atunci cînd taxele au scăzut, au fost instituite bariere nontarifare. Nu voi descrie aici în amănunt modul în care trebuie reformată fiecare

dintre instituţiile internaţionale, ci voi enumera principalele elemente ale oricărui ansamblu de reforme:

- *Modificarea structurii voturilor* în cadrul FMI şi al Băncii Mondiale, prin acordarea unei puteri mai mari de decizie ţărilor în curs de dezvoltare. La FMI, Statele Unite este singura ţară cu drept efectiv de veto. În ambele instituţii, voturile sînt distribuite, în mare, în raport cu puterea economică – şi, mult prea adesea, nu în raport cu puterea economică actuală, ci, într-o măsură mult prea mare, în raport cu puterea economică a ţărilor în momentul în care au fost înfiinţate aceste instituţii, cu peste o jumătate de secol în urmă[11].
- *Modificări în privinţa reprezentanţilor* fiecărei ţări. Atît timp cît miniştrii Comerţului stabilesc politica comercială iar miniştrii de Finanţe pe cea fiscală, alte preocupări asociate cu acestea – cum ar fi cele privitoare la mediu sau la locurile de muncă – beneficiază de o atenţie redusă. O posibilă modificare ar fi reprezentarea tuturor ministerelor relevante, în cazul unor probleme care implică suprapunerea mai multor domenii. Cînd sînt discutate reglementările legate de proprietatea intelectuală, desigur că ministerele Ştiinţei şi Tehnologiei – care s-ar putea nu numai să aibă o poziţie mai echilibrată, ci chiar să ştie ceva despre problema respectivă – ar trebui să fie prezente la masa negocierilor.
- *Adoptarea principiilor reprezentării*. Luarea deciziilor sau desfăşurarea negocierilor sînt procese dificile atunci cînd sînt implicate o sută sau chiar mai multe ţări. Reacţii cum este cea a negociatorilor din domeniul comercial faţă de această problemă ar trebui considerate absolut inacceptabile[12]. Indiferent ce măsură s-ar lua, ar exista un dezechilibru al puterii economice şi nu se prea poate face nimic pentru a-i împiedica pe cei puternici să-şi exercite această putere ; însă, cel puţin, desfăşurarea proceselor formale ar trebui să respecte mai mult principiile democratice. Ţările importante ar trebui să fie însoţite la negocieri de reprezentanţii fiecărei grupări mari : ţările cele mai slab dezvoltate, micii exportatori agricoli şi aşa mai departe. De fapt, se fac deja progrese în această privinţă.

Avînd în vedere faptul că aceste schimbări vor fi dificil de implementat, este cu atît mai important să instituim reformele următoare referitoare la modul de operare al instituţiilor internaţionale:

- *Creşterea transparenţei*. Pentru că reprezentanţii acestor instituţii nu sînt aleşi în mod democratic (nu îi alegem prin vot pe cei care ne reprezintă în cadrul lor, nici pe conducătorii lor), transparenţa, amplificată prin intermediul unor legi puternice privitoare la libertatea de informare, are o importanţă vitală. În mod ironic, aceste instituţii sînt *mai puţin* transparente decît cele mai democratice dintre guvernele lor membre.
- *Revizuirea regulilor privitoare la conflictele de interes* nu va consolida doar încrederea în guvernarea internaţională, ci şi legitimitatea acesteia, însă (dacă economiştii au dreptate, iar stimulentele contează) ar putea determina de fapt implementarea unor strategii care să servească într-o măsură mai mare intereselor generale.

- *O deschidere mai mare, care să includă revizuirea unor proceduri*, nu numai pentru a asigura o transparență sporită, ci și posibilitatea prezentării mai multor puncte de vedere. Organizațiile nonguvernamentale au acordat o atenție tot mai mare faptului ca tot mai multe voci diferite de cele ale corporațiilor internaționale să se facă auzite în procesul de luare a deciziilor economice la nivel global. În democrații precum cea din Statele Unite, atunci cînd agențiile responsabile cu reglementarea propun reguli, părțile interesate au posibilitatea de a comenta, iar agențiile respective trebuie să le răspundă. Ar trebui să fie la fel și în cazul instituțiilor globale și al agențiilor responsabile cu reglementarea la nivel global.
- *Sporirea capacității țărilor în curs de dezvoltare de a se implica într-adevăr în procesul decizional*, ceea ce presupune să li se acorde sprijin pentru a reuși să evalueze impactul pe care l-ar avea asupra lor modificările propuse. Trezoreria SUA și ministerele de Finanțe din alte țări industrializate dezvoltate pot efectua singure evaluările necesare, însă, de obicei, țările în curs de dezvoltare nu dispun de resursele necesare acestui scop. Discuțiile legate de luarea deciziilor de la nivelul OMC sau al altor organizații economice internaționale ar avea de cîștigat de pe urma existenței unui organism independent care să evalueze propunerile alternative și impactul lor asupra țărilor în curs de dezvoltare.
- *Intensificarea responsabilizării*. Chiar dacă nu există o responsabilitate electorală directă, ar putea exista mai multe evaluări independente ale performanțelor instituțiilor economice internaționale. Deși Banca Mondială și FMI realizează în prezent acest lucru – și, într-adevăr, cheltuiesc sume considerabile pe astfel de evaluări –, unitățile de evaluare au fost alcătuite în cea mai mare parte din membri temporari, care sînt de fapt angajați ai FMI sau ai Băncii Mondiale. Deși acest lucru presupune un avantaj, datorită faptului că respectivii funcționari sînt bine informați cu privire la ceea ce se întîmplă, le este greu să efectueze o evaluare dintr-o perspectivă complet independentă. Sarcina evaluării ar trebui delegată altei instituții, cum ar fi, de exemplu, ONU. Trebuie evaluate neconcordanțele dintre consecințele anticipate și ceea ce se întîmplă în realitate: de exemplu, de ce pachetele de strategii pentru ieșirea din criză, propuse de FMI, nu au funcționat așa cum se anticipase în timpul crizelor? De ce au fost disponibile sume pentru a scoate din situații dificile băncile internaționale, însă nu s-au găsit bani pentru a plăti subvențiile alimentare pentru săraci? De ce avantajele de care au beneficiat multe dintre țările cele mai sărace, ca urmare a ultimei runde de negocieri comerciale, au fost cu mult mai mici decît cele promise?
- *Proceduri judiciare mai bune*. Necesitatea acestora a fost evidențiată în discuția noastră din capitolul 3 cu privire la procesul prin care Statele Unite instituie taxe antidumping, proces în care SUA îndeplinesc simultan rolurile de procuror, judecător și jurați. Evident, o astfel de procedură judiciară este incorectă. Ar trebui să existe o instituție juridică globală care să hotărască, de exemplu, dacă este vorba despre dumping și, în consecință, să stabilească taxele aferente.
- *Eficientizarea aplicării legislației internaționale*. Am comentat de multe ori marea realizare a Rundei Uruguay legată de inițierea unui tip de legislație internațională. Acest lucru înseamnă că relațiile comerciale pot fi guvernate de principii, nu doar

de putere. Legea poate fi imperfectă, însă este mai bună decît absența sa. Totuși, există încă multe domenii în care legile ar permite eficientizarea globalizării, *dacă ar fi aplicate*. În ultimul capitol a fost descris un exemplu important: refuzul Americii de a lua vreo măsură cu privire la încălzirea globală poate fi considerat o subvenție comercială majoră și nepermisă. Aplicarea reglementărilor care interzic astfel de subvenții ar putea fi un instrument important în crearea unui sistem comercial mai echitabil și în rezolvarea uneia dintre cele mai importante probleme globale.

Dispunem de un sistem imperfect de guvernare globală, lipsit de un guvern global, iar una dintre imperfecțiuni este limitarea capacității noastre de a aplica acordurile comerciale și de a stopa externalitățile negative. Trebuie să facem uz de instrumentele disponibile – inclusiv de sancțiunile comerciale[13].

În capitolul 3, am semnalat o altă problemă importantă: fragmentarea sistemului comercial global într-o serie de acorduri comerciale bilaterale și regionale. Marea realizare a sistemului comercial multilateral din ultimii șaizeci de ani, principiul națiunii celei mai favorizate, potrivit căruia fiecare țară trata toate celelalte țări în același mod, este subminat în prezent de Statele Unite, precum și de alte țări. Conform prevederilor OMC, astfel de acorduri sînt legale doar atunci cînd mai mult impulsionează decît deviază comerțul; aproape sigur, unele acorduri bilaterale nu ar trece acest test. Ar trebui să existe un tribunal internațional care să decidă dacă fiecare acord propus este legal, iar dovezile trebuie aduse de țările care încearcă să fragmenteze sistemul comercial global. Tribunalul ar stabili, de exemplu, dacă profiturile Mexicului ca urmare a acordului NAFTA, în cazul în care acestea ar exista, se datorează mai mult devierii comerțului cu produse textile pe care Statele Unite le-ar fi cumpărat din alte țări din America Latină, în afară de Mexic. Această măsură ar încetini sau chiar ar pune capăt avalanșei de acorduri bilaterale care amenință să submineze sistemul comercial multilateral.

## Găsirea unui nou echilibru

Dacă vrem ca globalizarea să funcționeze, avem nevoie de un regim economic internațional în care bunăstarea țărilor dezvoltate și a celor în curs de dezvoltare să fie mai ușor asigurată: un nou *contract social global* între țările dezvoltate și cele mai puțin dezvoltate. Acesta ar trebui să cuprindă, în principal, următoarele:

- Un angajament al țărilor dezvoltate în legătură cu un regim comercial mai echitabil, care să promoveze cu adevărat dezvoltarea (conform indicațiilor prezentate în capitolul 3).
- O nouă abordare a proprietății intelectuale și promovarea cercetării care, continuînd să ofere motivații și resurse pentru inovații, ar recunoaște importanța accesului la cunoaștere al țărilor în curs de dezvoltare, necesitatea ca medicamente salvatoare de vieți să fie disponibile la prețuri accesibile și dreptul țărilor în curs de dezvoltare de a le fi protejate cunoștințele tradiționale.

- Un acord al statelor dezvoltate care să prevadă recompensarea serviciilor ecologice aduse de țările în curs de dezvoltare, atît în ceea ce privește conservarea biodiversității, cît și contribuția adusă la lupta împotriva încălzirii globale, prin stocarea carbonului.
- Recunoașterea faptului că, împreună – atît statele dezvoltate, cît și cele mai puțin dezvoltate – dispunem de o singură planetă, iar încălzirea globală reprezintă o amenințare reală la adresa acesteia, ale cărei efecte ar putea fi dezastruoase mai ales pentru unele țări în curs de dezvoltare ; prin urmare, toate țările trebuie să-și limiteze emisiile de gaze cu efect de seră – trebuie să renunțăm la disputele ridicole cu privire la cine anume este vinovat și să trecem la măsuri mai serioase ; America, cea mai bogată țară din lume și care face cea mai mare risipă de energie, are o obligație specială, iar unul dintre statele ei – California – a demonstrat deja că emisiile pot fi reduse foarte mult, fără ca acest fapt să afecteze nivelul de trai.
- Țările dezvoltate ar trebui să-și ia angajamentul să plătească sume adecvate țărilor în curs de dezvoltare, în schimbul resurselor naturale ale acestora – și să le exploateze astfel încît să nu lase drept „moștenire" degradarea ecologică.
- O reînnoire a promisiunilor făcute deja de statele dezvoltate cu privire la acordarea de sprijin financiar țărilor mai sărace, în valoare de 0,7% din PIB – reînnoire însoțită de data aceasta de acțiuni în vederea îndeplinirii acestor promisiuni. Dacă America își poate permite să cheltuiască o mie de miliarde de dolari pentru a lupta în războiul din Irak, cu siguranță își poate permite să dea mai puțin de 100 de miliarde anual pentru a se angaja într-un război global împotriva sărăciei.
- Prelungirea acordului privitor la prescrierea datoriilor, acord încheiat în iulie 2005 cu mai multe țări : aspirațiile legate de dezvoltare ale prea multor state sînt zădărnicite de sumele imense pe care le varsă în contul datoriilor – sume atît de mari, de fapt, încît, după cum am observat, în ultimii ani s-a înregistrat un aflux de bani dinspre țările în curs de dezvoltare înspre cele dezvoltate.
- Reforme ale arhitecturii financiare globale care să reducă instabilitatea acesteia – ce a avut un efect atît de zdrobitor asupra unui număr mare de țări în curs de dezvoltare – și care să transfere o parte mai mare a poverii riscurilor asupra statelor dezvoltate, care au o situație mai bună, ce le permite să suporte aceste riscuri. Printre reformele esențiale se numără cea a sistemului de rezerve global, discutată în capitolul 9, care, în opinia mea, nu ar avea drept consecință numai consolidarea stabilității, fapt care ar fi în avantajul tuturor, dar ar putea contribui și la finanțarea bunurilor publice globale ce sînt atît de importante din perspectiva eficientizării globalizării.
- O varietate de reforme instituționale (legale) – de exemplu, pentru a garanta împiedicarea apariției unor noi monopoluri globale, pentru a gestiona în mod echitabil situațiile complexe, atît la nivel de țară, cît și la nivel de companii, și pentru a obliga corporațiile multinaționale să-și asume responsabilitățile asociate cu pagubele ecologice pe care le provoacă.
- Dacă statele dezvoltate au trimis prea puțini bani țărilor în curs de dezvoltare, au trimis totodată și prea multe arme ; au fost implicate în multe cazuri de corupție

şi au subminat în diverse alte moduri democraţiile aflate în formare. Un contract social global nu ar presupune doar declamarea retorică a importanţei democraţiei, ci şi ca ţările dezvoltate să renunţe la practicile care subminează democraţia şi să înceapă să acţioneze în sprijinul democraţiei – şi în special să reducă activităţi ca vînzarea de armament, păstrarea secretului bancar şi mita.

Pentru ca globalizarea să funcţioneze, desigur că trebuie să acţioneze şi ţările în curs de dezvoltare. Comunitatea internaţională poate contribui la crearea unui mediu în care dezvoltarea să fie posibilă ; ea poate oferi resurse şi oportunităţi, însă, în final, responsabilitatea pentru succesul dezvoltării şi pentru posibilitatea ca aceasta să se susţină în continuare – iar avantajele de pe urma ei să fie în folosul tuturor – le aparţine totuşi ţărilor în curs de dezvoltare. Nu toate vor reuşi, dar sînt adînc încredinţat că, prin intermediul contractului social descris mai sus, mult mai multe state vor avea realizări, în comparaţie cu situaţia din trecut.

Elementele acestui nou contract social global există deja. La întrunirea internaţională pe tema finanţărilor pentru dezvoltare, organizată de ONU la Monterrey, Mexic, în martie 2002, ţările industrializate avansate s-au angajat să majoreze ajutorul financiar pe care îl acordă la 0,7% din PIB, însă întrunirea a fost semnificativă pentru că, în cadrul ei, s-a recunoscut – în cele din urmă – faptul că dezvoltarea este prea importantă şi prea complexă pentru a fi lăsată doar în seama miniştrilor de Finanţe. Miniştrii de Finanţe şi directorii băncilor centrale contribuie cu o perspectivă particulară la această chestiune – o perspectivă importantă, însă nu singura. Să analizăm, de exemplu, problema restructurării datoriei de ţară. Nici un guvern nu ar încredinţa alcătuirea legislaţiei-cadru cu privire la falimente unui comitet dominat de creditori şi de interesele lor ; totuşi, învestirea FMI cu responsabilitatea în privinţa procedurii de faliment, cum susţine FMI că ar trebui să se întîmple, ar da naştere unei situaţii echivalente cu aceasta. Astfel de decizii trebuie luate cu mai multă chibzuială.

O modalitate de a obţine un echilibru sporit este consolidarea Consiliului Economic şi Social din cadrul ONU. Consiliul ar putea juca un rol important în definirea agendei economice globale, ar atrage atenţia şi asupra altor probleme, esenţiale pentru binele întregii lumi, nu numai asupra celor care interesează ţările industrializate avansate. Ar putea promova discuţiile despre reforma financiară globală, care vizează dificultăţile ţărilor în curs de dezvoltare – de exemplu, faptul că acestea sînt lăsate să suporte cea mai mare parte a riscurilor asociate cu fluctuaţia ratei de schimb şi cu cea a dobînzilor. De asemenea, ar putea susţine o reformă a sistemului de rezerve global sau modalităţi noi de gestionare a datoriilor ţărilor – astfel încît procesul de faliment să nu mai fie controlat de statele creditoare. Ar putea juca un rol extrem de important în diversele probleme ce bîntuie „silozurile" în care se iau atît de multe decizii de anvergură internaţională. Ar putea promova iniţiativa cu privire la pădurile tropicale, descrisă în capitolul 6, care le-ar oferi ţărilor în curs de dezvoltare atît stimulente pentru a-şi conserva pădurile tropicale (fapt ce ar aduce beneficii enorme la nivel global în privinţa reducerii încălzirii globale şi a menţinerii biodiversităţii), cît şi banii necesari promovării dezvoltării. Ar putea promova un

regim al proprietăţii intelectuale care să susţină ştiinţa şi să acorde altor valori, precum viaţa şi accesul la cunoaştere, respectul pe care îl merită. Ar putea garanta faptul că orice evaluare internaţională a strategiilor economice ale unei ţări („supravegherea", cum este numită deseori) nu se axează numai pe inflaţie, care preocupă atît de mult pieţele financiare, ci şi pe şomaj, care îi afectează foarte mult pe muncitori.

Nemulţumirile legate de globalizare, aşa cum a fost gestionată pînă acum, reflectă nemulţumirile legate, pe de o parte, de rezultate şi, pe de altă parte, de absenţa proceselor democratice. Reducerea deficitului democratic ar însemna un mare pas înainte în eficientizarea globalizării din ambele perspective. Am încredere în faptul că strategiile şi programele care au făcut subiectul unei analize democratice au şanse de a fi mai eficiente şi mai receptive faţă de necesităţile cetăţenilor.

### *Miza este mare*

Dezbaterea cu privire la globalizare a devenit atît de intensă deoarece miza este foarte mare – nu numai bunăstarea economică, ci şi caracterul intrinsec al societăţii noastre, poate chiar supravieţuirea societăţii aşa cum o ştim. Susţinătorii din ultimii douăzeci de ani ai globalizării au crezut, poate, că doctrinele economice pe care le-au impus prin intermediul instituţiilor internaţionale vor reuşi să sporească bunăstarea tuturor atît de mult, încît totul va fi iertat. Poate au sperat că, deşi inechităţile se adînceau, atît timp cît li se acordau anumite sume de bani, săracii puteau fi îmbunaţi. Chiar dacă unor oameni li se refuza accesul la medicamente salvatoare de vieţi, dar în ansamblu nivelul de sănătate al unui număr suficient de mare de oameni se îmbunătăţea, aceştia puteau fi satisfăcuţi. După cum am văzut, pentru un număr prea mare de oameni, avantajele promise nu s-au materializat.

Totuşi, chiar dacă succesul *economic* ar fi mai mare, insatisfacţia legată de unele aspecte ale globalizării ar persista – iar dacă mai mulţi oameni şi-ar da seama ce se întîmplă, probabil că insatisfacţia ar fi mai mare. Statele Unite au argumentat că menţinerea frontierelor deschise pentru comerţ este mai importantă decît conservarea moştenirii culturale sau decît protejarea siguranţei alimentelor, cel puţin împotriva a ceea ce SUA consideră drept temeri iraţionale asociate cu alimentele modificate genetic. Dar chiar şi Statele Unite au recunoscut că există şi alte valori mai importante decît globalizarea economică – sau cel puţin o valoare : securitatea. Statele Unite susţin foarte mult restricţiile comerciale, despre care afirmă că le vor consolida securitatea naţională. Acordă subvenţii pentru petrol şi nu le permit vaselor străine să transporte mărfuri în interiorul graniţelor – argumentînd, în ambele cazuri, că motivele ţin de siguranţa naţională. SUA susţin chiar şi „boicoturile de ordin secundar" : nu numai că nu le permit firmelor proprii să vîndă produse care ar putea fi folosite de China în scopuri militare, ci au exercitat presiuni enorme asupra Europei pentru ca aceasta să procedeze la fel. Legea americană Helms-Burton, din 1996, impune sancţiuni pentru firmele străine care fac comerţ cu Cuba, chiar dacă

legile din țările respective le permit societăților comerciale acest lucru. Panica legată de antrax din 2001 (care, în final, nu a putut fi pusă pe seama terorismului din afara Statelor Unite) a dus la instituirea unei legi legate de bioterorism care impunea reglementări privitoare la înregistrarea și ținerea evidenței de către firmele care doresc să exporte produse în Statele Unite. Statele Unite afirmă că reglementările nu sînt oneroase și costisitoare; multe firme străine susțin contrariul. Reglementările respective reprezintă, în cel mai bun caz, un cost suplimentar asociat cu vînzările către Statele Unite. Dificultățile sporite legate de obținerea vizelor constituie un alt obstacol pentru companiile străine care doresc să facă afaceri în Statele Unite, inclusiv în domeniul serviciilor. Dacă și alte țări ar urma acest exemplu, ar fi clar că, odată ce un ansamblu de bariere impuse de oameni în calea comerțului dispare, sînt impuse altele.

Într-adevăr, prima responsabilitate a unei țări față de cetățenii săi este cea de a-i proteja, iar securitatea națională trebuie să aibă prioritate. Preocupările sînt reale; grijile legate de securitate nu reprezintă doar exerciții ipotetice. Europa a devenit dependentă de importurile de gaze din Rusia, iar Statele Unite - de importurile de petrol din străinătate. Provocările asociate cu eficientizarea globalizării constau în universalizarea acestor preocupări și în democratizarea procedurilor. Nu li se poate permite Statelor Unite să se preocupe de securitatea proprie fără a le permite și celorlalte țări același lucru; acestei țări nu ar trebui să fie singura care hotărăște cu ce state pot face sau nu comerț firmele europene și ce produse pot vinde acestea.

Ansamblul implicațiilor potențiale ale globalizării în ceea ce privește securitatea este enorm. Preocupările legate de disponibilitatea unor produse esențiale (cum ar fi energia sau alimentele) importate din străinătate în perioade de criză reprezintă un motiv de restricționare a importurilor și de subvenționare a producției interne. Atunci cînd se încearcă atingerea unor concluzii logice, este pus în pericol întregul cadru al liberalizării comerțului. Acceptă fiecare țară aceste riscuri, pur și simplu ca parte a prețului pe care trebuie să îl plătim pentru o economie globală mai eficientă? Susține Europa pur și simplu că, dacă Rusia este furnizorul de gaze naturale cele mai ieftine, atunci ar trebui să cumpărăm de la Rusia, indiferent de implicațiile legate de securitate, sau este permis să se intervină pe piața de energie pentru a reduce dependența? Sîntem mulțumiți de interdependența sporită și de riscurile asociate cu aceasta și o considerăm un motiv în plus pentru o rezolvare pașnică a disputelor politice internaționale? Ar trebui să creăm o procedură internațională prin care să se decidă cînd se pot permite intervențiile comerciale în scopuri legate de siguranța națională? Sau pur și simplu ar trebui să îi permitem fiecărei țări să utilizeze argumentul securității naționale ca justificare pentru protecționismul impus după bunul plac?

Controversa cu privire la securitate și globalizare - chiar și pentru susținătorii entuziaști ai globalizării - subliniază faptul că miza cuprinde și alte valori decît bunăstarea economică. Aceste valori au fost însă tratate cu superficialitate de-a lungul drumului pe care l-a urmat globalizarea. Motivul este simplu: deficitul democratic înseamnă că acele chestiuni care sînt - sau ar trebui să fie - importante pentru cetățenii obișnuiți nu beneficiază de atenția pe care o merită. Cea mai bogată

ţară din lume, SUA, ştie că poate obţine ceea ce doreşte – poate face ce vrea în orice moment în care interesele sale, mai ales cele legate de securitate, sînt în pericol. Restul lumii nu a vrut să i se opună – cel puţin pînă acum. Prea mulţi au fost luaţi de valul unei euforii orchestrate de SUA cu privire la globalizare, indiferent de modul în care aceasta a fost planificată şi gestionată. Va veni însă o vreme cînd Statele Unite nu vor mai putea face orice doresc. Pe termen lung, forţele schimbării, la nivel economic, social, politic şi ecologic global, sînt mai puternice chiar şi decît capacitatea celei mai puternice naţiuni de a modela lumea conform intereselor sau perspectivelor sale.

Controversa referitoare la securitate şi globalizare evidenţiază cea de-a doua temă a acestei cărţi: globalizarea economică a avansat mai rapid decît cea politică.

Am devenit interdependenţi din perspectivă economică înainte de a învăţa cum să trăim împreună în mod paşnic. Deşi legăturile create de globalizarea economică – atît interdependenţa reciprocă pe care o implică aceasta, cît şi înţelegerea mai armonioasă determinată de interacţiunile cotidiene – reprezintă un stimulent puternic al păcii, acestea nu sînt suficiente, iar în absenţa păcii nu poate exista comerţ. Cîndva, cu un secol în urmă, tumultul războiului a încetinit ritmul globalizării; au mai trecut cincizeci de ani pînă ce acest proces (evaluat, de exemplu, prin raportul dintre comerţul global şi PIB-ul global) a fost reluat[14]. Cîndva, la sfîrşitul primului război mondial, Statele Unite, deja cea mai puternică ţară din lume, au întors spatele multilateralismului atunci cînd s-au alătutat Ligii Naţiunilor, instituţia internaţională înfiinţată pentru a contribui la menţinerea păcii globale. De asemenea, administraţia Bush, după ce anunţase anterior că nu aderă la Protocolul Kyoto, la Curtea Penală Internaţională şi alte acorduri majore destinate stopării cursei înarmărilor, a încălcat şi prevederile ONU atunci cînd a iniţiat războiul din Irak printr-un atac preemptiv, care încalcă legislaţia internaţională.

ONU a confirmat valoarea democraţiei deliberative: după ce a analizat cu atenţie dovezile aduse în sprijinul ipotezei unei ameninţări iminente cu arme de distrugere în masă, a conchis că dovezile sînt insuficiente pentru a justifica abaterea de la percepte consacrate şi iniţierea unui război preemptiv. Concluzia s-a dovedit corectă: nu a fost descoperită nici o armă de distrugere în masă. Unica supraputere din lume a sprijinit globalizarea economică şi, concomitent, a subminat fundamentele politice necesare eficientizării globalizării. Şi-a justificat acţiunile ca fiind în interesul consolidării democraţiilor la nivel global, însă a subminat democraţia globală. A vorbit despre drepturile omului, însă a încălcat aceste drepturi – apărîndu-şi cu insolenţă dreptul propriu de a apela la tortură, fapt ce contravine Convenţiei ONU împotriva torturii, precum şi în multe alte moduri.

Dacă a existat vreodată o ţară care ar fi trebuit să fie mai receptivă la solicitările celor care îşi doresc o globalizare mai echitabilă bazată pe o legislaţie internaţională, aceasta ar fi trebuit să fie Statele Unite: Declaraţia sa de Independenţă nu afirmă că „toţi americanii sînt creaţi egali", ci că „toţi oamenii sînt creaţi egali". „Părinţii Fondatori" erau preocupaţi de universalitatea principiilor pe care le-au formulat atît de clar, iar Declaraţia de Independenţă, Constituţia, precum şi Declaraţia Drepturilor Omului şi primele zece amendamente din Constituţie au devenit un model pentru o

mare parte din restul lumii; creatorii respectivelor documente ar fi fost satisfăcuţi de faptul că, pe data de 10 decembrie 1948, ONU a adoptat Declaraţia Universală a Drepturilor Omului. De la începuturile lor ca naţiune, Statele Unite au beneficiat de pe urma globalizării: migraţia masivă a muncitorilor către ţărmurile sale, sprijin extern sub formă de capital şi idei. În prezent, SUA reprezintă unul dintre cei mai mari beneficiari ai globalizării economice; este în interesul lor să încerce să-şi păstreze această poziţie; dacă s-ar întîmpla totuşi să-şi piardă statutul respectiv, ar fi tot în interesul lor să se asigure că decalajul dintre cea economică şi globalizarea politică s-ar reduce[15].

Pentru cea mai mare parte a lumii, modul în care a fost gestionată globalizarea pare un pact cu diavolul. Cîţiva oameni dintr-o ţară devin mai bogaţi; statisticile PIB, relevante sau nu, arată mai bine, dar sînt ameninţate valorile elementare şi diversele moduri de viaţă. Pentru unele zone ale lumii, avantajele sînt chiar şi mai impalpabile, iar costurile mai evidente. Integrarea mai profundă în economia globală a determinat o creştere a fluctuaţiilor şi a nesiguranţei şi a amplificat inechităţile, ameninţînd totodată valorile fundamentale.

Lucrurile nu trebuie să fie astfel. Putem contribui la eficientizarea globalizării, astfel încît aceasta să funcţioneze nu numai pentru cei bogaţi şi puternici, ci pentru toţi oamenii, inclusiv pentru cei din ţările cele mai sărace. Misiunea aceasta este una de durată şi dificilă. Am aşteptat deja mult prea mult. A venit timpul să acţionăm.

# Note

## Prefață

1. Acest lucru este important îndeosebi avînd în vedere încercarea FMI de a mă discredita, mai degrabă decît de a se angaja într-o dezbatere intelectuală, atît în perioada în care am fost economist-șef al Băncii Mondiale, cît și după aceea. FMI a încercat să dea impresia că ceea ce am afirmat în *Globalization and Its Discontents* se îndepărta de ideile susținute în timpul petrecut la Banca Mondială. Nimic mai departe de adevăr. (Ar trebui să le fiu recunoscător pentru reacția vehementă față de cartea mea, pentru că, în cea mai mare parte a lumii, acest lucru a deteminat o creștere a vînzărilor – o editură dintr-o țară chiar a pus pe coperta a patra un citat din atacul FMI.)
2. Ar trebui să fie clar: deși bazele intelectuale ale fundamentalismului de piață au fost contrazise, editorialiștii și specialiștii – și, ocazional, chiar și unii economiști – mai invocă și acum „știința" economică pentru a-și apăra poziția.
3. Acest studiu a fost citat atunci cînd mi s-a acordat premiul Nobel.
4. Vezi Bruce Greenwald și Joseph E. Stiglitz, „Externalities in Economies with Imperfect Information and Incomplete Markets", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 101, nr. 2 (mai 1986), pp. 229-264.
5. Joseph E. Stiglitz, *The Roaring Nineties* (W.W. Norton, New York, 2003).
6. Expresie utilizată de filantropul George Soros.
7. Matthew Miller, *The Two Percent Solution: Fixing America's Problems in Ways Liberals and Conservatives Can Love* (PublicAffairs, New York, 2003). Iată cum formulează Miller problema în introducerea la lucrarea sa: „În primul rînd vom face un pas înapoi și vom stabili un mic fundament filosofic, examinînd rolul pervaziv al norocului în viață și modul cum luarea în serios a «loteriei dinaintea nașterii» poate determina consensul de care avem nevoie pentru a progresa".
8. Din aceleași motive, aceste decizii societale esențiale nu pot fi lăsate pe seama tehnocraților. Una dintre principalele critici la adresa globalizării discutate aici este faptul că aceasta a încercat să „depolitizeze" decizii care sînt fundamental politice.
9. După cum voi explica în capitolul 3, forțele economice subiacente ale globalizării pot și ele să se schimbe în timp, odată cu modificarea structurii producției și a comerțului.
10. Aceste viziuni sînt deja integrate în conducerea corporațiilor din multe țări europene. Concepțiile exprimate aici sînt, aș sublinia eu, extrem de controversate, în special în mediul universitar american, indiferent de cît de rezonabile li se par profanilor. Există unele condiții extreme în care se poate demonstra că strategia de maximizare a valorii (sau profitului) unei firme determină o eficiență economică, iar o mare parte din literatura economică se axează pe aceste modele extreme. Totuși, atît timp cît există informații imperfecte sau un ansamblu incomplet de piețe, atunci maximizarea profitului acționarilor *nu* determină nici eficiență economică, nici creșterea nivelului general de bunăstare.

Vezi, de exemplu, Sanford J. Grossman şi Joseph E. Stiglitz, „On Value Maximization and Alternative Objectives of the Firm", *Journal of Finance*, vol. 32, nr. 2 (mai 1977), pp. 389-402.

## Capitolul I
## O altă lume este posibilă

1. World Commission on the Social Dimension of Globalization, *A Fair Globalization. Creating Opportunities for All* (International Labour Office, Geneva, 2004), p. x; disponibilă la www.ilo.org/public/english/fairglobalization/report/index.htm.
2. World Commission on the Social Dimension of Globalization, *A Fair Globalization: Creating Opportunities for All*, *op. cit.*, p. 44; şi Giovanni Andrea Cornia, Tony Addison şi Sampsa Kiiski, „Income Distribution Changes and Their Impact in the Post-World War II Period", World Institute for Development Economics Research Discussion Paper 2003/28, martie 2003. Inechitatea este măsurată cu ajutorul coeficientului Gini, una dintre unităţile de măsură standard.
3. Chiar şi standardul de 2 dolari pe zi reprezintă mai puţin de o cincime din standardul de estimare a sărăciei utilizat în Statele Unite şi în Europa occidentală.
4. Shaohua Chen şi Martin Ravallion, „How Have the World's Poorest Fared since the Early 1980s?", World Bank Development Research Group, World Bank Policy Research Working Paper 3341, iunie 2004. Standardul de 1 dolar pe zi este definit de fapt drept echivalentul a 1,08 dolari „reali" din 1993 (sau puterea de cumpărare a parităţii); standardul de 2 dolari pe zi este definit drept 2,15 dolari. Reducerea sărăciei din China a fost cu adevărat remarcabilă. Conform standardului de 1 dolar pe zi, numărul săracilor a scăzut de la 634 milioane la 212 milioane – au scăpat de sărăcia absolută un număr mai mare de oameni decît totalul locuitorilor din Europa sau America.
5. Proiectul *Voices of the Poor* a fost iniţiat în perioada în care am fost economist-şef al Băncii Mondiale, ca parte din pregătirile pentru raportul pe un deceniu privitor la sărăcie (*World Development Report 2000/2001: Attacking Poverty*). Acesta a necesitat eforturi fără precedent în vederea înţelegerii sărăciei din perspectiva săracilor. Rezultatele au fost publicate în trei volume: *Can Anyone Hear Us?* (Vol. 1), *Crying Out for Change* (Vol. 2) şi *From Many Lands* (Vol. 3) (World Bank, Washington, DC, 2002).
6. Din 1985 şi pînă în 2000, procentul locuitorilor planetei care trăiesc în ţări democratice a crescut de la 38% la 57%, în timp ce procentul celor care trăiesc sub regimuri autoritare a scăzut de la 45% la 30%. Vezi Figura 1.1 din United Nations Development Programme (UNDP), *Human Development Report 2002: Deepening Democracy in a Fragmented World* (Oxford University Press, New York, 2002), p. 29; disponibil la http://hdr.undp.org/reports/global/2002/en/.
7. Summitul Mileniului a avut opt scopuri primordiale: eradicarea sărăciei extreme şi a foametei; educaţie primară la nivel universal; promovarea egalităţii între sexe şi consolidarea poziţiei femeii în societate; reducerea mortalităţii infantile; îmbunătăţirea stării de sănătate a mamelor; combaterea SIDA, a malariei şi a altor boli; promovarea calităţii mediului şi înfiinţarea unui parteneriat global pentru dezvoltare. Vezi www.un.org/millenniumgoals/.
8. În 2004, naţiunile membre ale OECD au contribuit cu numai 0,25% din PIB la sprijinul în vederea dezvoltării, iar Japonia, Statele Unite şi Italia au contribuit cu mai puţin de 0,2% (0,7% reprezintă mai puţin decît suma cheltuită de Statele Unite pentru războiul

din Irak). Doar Norvegia, Luxemburg, Danemarca, Suedia şi Olanda au întrunit nivelul stabilit, de 0,7%. Vezi OECD, „Preliminary Official Development Assistance (ODA) by Donor in 2004, as Announced on April 11, 2005", la www.oecd.org/document/7/0,234a,en_2649_34485_35397703_1_1_1_1,00.html.

9. Vezi HM Treasury, „G-8 Finance Ministers' Conclusions on Development, London 10-11, June 2005", la www.hm-treasury.gov.uk/otherhmtsites/g7/news/conclusions _on_ development_110605.cfm.
10. Vezi Tabelul A.24 din World Bank, *Global Development Finance : The Development Potential of Surging Capital Flows* (World Bank, Washington, DC, 2006) ; disponibil la http : //siteresources.worldbank.org/INTGDF2006/Resources/GDF06_complete.pdf.
11. Vezi UNDP, *Making Global Trade Work for People* (Earthscan Publications, Londra şi Sterling, VA, 2003).
12. Vezi Oxfam, „Running into the Sand : Why Failure at the Cancun Trade Talks Threatens the World's Poorest People", Oxfam Briefing Paper 53, septembrie 2003.
13. Eswar Prasad, Kenneth Rogoff, Shang-Jin Wei şi M. Ayhan Kose, „Effects of Financial Globalization on Developing Countries : Some Empirical Evidence", IMF Occasional Paper 220, martie 2003. Chiar şi *Economist*, susţinătoare dedicată de multă vreme a pieţelor neregularizate în general şi a liberalizării pieţei de capital în particular, a recunoscut acest aspect în excelentul articol „A Fair Exchange ? ", 30 septembrie 2004.
14. Termenul „Consensul de la Washington" a fost utilizat iniţial de un distins economist, John Williamson, pentru a descrie reformele politicilor din America Latină. Lista sa era mai lungă (includea zece puncte) şi mai detaliată. Vezi John Williamson, „What Washington Means by Policy Reform", capitolul 2, în *Latin American Adjustment : How Much Has Happened ?*, ed. John Williamson (Institute for International Economics, Washington, DC, 1990) ; şi Joseph E. Stiglitz, „The Post Washington Consensus Consensus", IPD Working Paper Series, Columbia University, 2004, susţinută în cadrul forumului From the Washington Consensus Towards A New Global Governance, Barcelona, 24-25 septembrie 2004.
15. Ideile marelui filosof de la Harvard, John Rawls, au avut o mare influenţă. Acesta a susţinut că ar trebui să medităm la justiţia socială dintr-o perspectivă situată „în spatele unui văl de ignoranţă", înainte de a şti in ce poziţie socială ne vom naşte. Vezi John Rawls, *A Theory of Justice* (Harvard University Press, Cambridge, MA, 1971) ; şi Patrick Hayden, *John Rawls : Toward a Just World Order* (University of Wales Press, Cardiff, UK, 2002).
16. Unele modificări sînt asociate cu modificarea tiparelor de producţie, iar acest lucru se poate întîmpla din nou, deoarece economiile lumii se bazează din ce în ce mai mult pe servicii.
17. Vezi Karl Polyani, *The Great Transformation : The Political and Economic Origins of Our Time* (Boston : Beacon Press, 2001). În prefaţa la reeditarea din 2001 a acestei lucrări clasice din 1944, am descris o paralelă între aceste două schimbări istorice.

## Capitolul 2
## Promisiunile dezvoltării

1. Vezi William Easterly, *The Elusive Quest for Growth : Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics* (MIT Press, Cambridge, MA, 2001).
2. Această concepţie alternativă seamănă într-o oarecare măsură cu „Calea a treia", asociată în mod obişnuit cu prim-ministrul Marii Britanii, Tony Blair, preşedintele SUA Bill

Clinton şi cancelarul german Gerhard Schroeder. Aceste opinii sînt formulate în raportul anual *Economic Report of the President* din primii ani ai preşedinţiei lui Clinton, care prezintă ce anume ar trebui să întreprindă guvernul asemănător cu limitările pieţei.

3. Încercarea de a înţelege circumstanţele care i-au permis ideii lui Adam Smith, conform căreia pieţele conduc sau nu conduc „asemeni unei mîini invizibile" la eficienţa economică, să se situeze timp de două secole în centrul cercetării economice. Kenneth J. Arrow şi Gerard Debreu au cîştigat premiul Nobel pentru riguroasele lor analize matematice. Ei au definit condiţiile ideale în care Smith ar fi avut dreptate, însă totodată au identificat şi numeroase exemple ale eşecului pieţei, cazuri în care acesta a greşit – de exemplu, cazul în care există externalităţi (cum ar fi poluarea) în cadrul cărora acţiunile unui individ au consecinţe asupra altora, fără ca aceştia să primească despăgubiri. Şi lucrările mele au contribuit la lărgirea listei de situaţii în care eşecul pieţelor determină lipsa eficienţei – atunci cînd informaţiile sînt imperfecte şi/sau asimetrice (adică unele persoane ştiu ceva, iar altele nu). De asemenea, analiza lui Arrow şi Debreu presupune că tehnologia nu se modifică, sau cel puţin nu este influenţată de acţiunile participanţilor de pe piaţă; totuşi, modificările tehnologiei stau în centrul dezvoltării.
4. Gunnar Myrdal, *Asian Drama: An Inquiry into the Poverty of Nations* (Pantheon, New York, 1968).
5. Rezultatele sale din ultimii cincisprezece ani au fost puţin mai bune – o creştere anuală cu 0,2% a venitului pe cap de locuitor.
6. Vezi World Bank, *China 2020: Development Challenges in the New Century* (Washington, DC: World Bank, 1997), p. 3; disponibil la http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/1997/09/01/000009265_398062572933/Rendered/PDF/multi0page.pdf.
7. Din 1970, creşterea totală (rata anuală medie) a venitului pe cap de locuitor a fost: în China, 923 procente (6,8%); în Indonezia, 286 procente (4,0%); în Coreea, 566 procente (5,6%); în Malaysia, 283 procente (3,9%); în Thailanda, 347 procente (4,4%). Deşi statisticile cu privire la sărăcie pe o perioadă atît de lungă sînt nesigure şi neuniforme, se pare că în mai puţin de două decenii, folosind standardul de estimare a sărăciei de 2 dolari pe zi, rata sărăciei Chinei a scăzut de la 67 de procente la 47 între anii 1987 şi 2001, a Indoneziei de la 76 de procente la 52 între 1987 şi 2002, a Malaysiei de la 15 de procente la 9 între 1987 şi 1997 şi a Thailandei de la 37 de procente la 32 între 1992 şi 2000. La standardul de 1 dolar pe zi, eradicarea sărăciei a înregistrat rezultate şi mai dramatice. Vezi World Bank, World Development Indicators, PIB pe cap de locuitor (constanta 2000 US$) şi rata de sărăcie la 2 dolari pe zi (procentaj din populaţie). World Bank, Development Data and Statistics; disponibil prin abonament la www.worldbank.org/data/onlinedatabases/onlinedatabases.html.
8. Folosind rata de 1 dolar pe zi. Vezi World Bank, World Development Indicators. World Bank, Development Data and Statistics; disponibilă prin abonament la www.worldbank.org/data/onlinedatabases/onlinedatabases.html.
9. Sursa: date IFS, 1963-2003; disponibile prin abonament la http://ifs.apdi.net.
10. De la 64 de procente în 1981 la 16 procente în 2001. Vezi Chen şi Ravallion, „How Have the World's Poorest Fared since the Early 1980s?", *op. cit.*
11. Calculele autorului bazate pe Tabelul 1 din Leandro Prados de la Escosura, „Growth, Inequality, and Poverty in Latin America: Historical Evidence, Controlled Conjectures", Universidad Carlos III de Madrid, Departmento de Historia Economica e Instituciones, Working Paper 05-41, 2005; disponibilă la http://docubib.uc3m.es/WORKINGPAPERS/WH/wh054104.pdf.
12. Numeroase studii indică o creştere de trei ori a sărăciei din Rusia, de la 11,5 procente în 1989 la 34,1 procente în 1999. (Vezi Anthony Shorrocks şi Stanislav Kolenikov, „Poverty

Trends in Russia During the Transition", World Institute for Development Economics Research, mai 2001, Tabelul 1.) În alte economii de tranziție, nivelurile sărăciei au crescut şi mai mult, astfel încît pentru întreaga regiune în ansamblu, nivelul de sărăcie a crescut de pînă la zece ori. Vezi Chen şi Ravallion, „How Have the World's Poorest Fared since the Early 1980s?", *op. cit.*

13. Deseori, Polonia este considerată o țară care a urmat calea terapiei de şoc, însă a înregistrat un succes relativ (nu în comparație cu China, ci cu Rusia). Polonia a aplicat strategii de terapie macro-şoc, diminuîndu-şi rapid inflația; după ce a realizat acest lucru, a trecut la o abordare mai gradată a privatizării, de exemplu.
14. S-a scris foarte mult pe tema explicării diferențelor dintre performanțele Chinei şi cele ale Rusiei. (Nimeni nu pune la îndoială cu adevărat succesul relativ al Chinei în privința dezvoltării şi a reducerii sărăciei şi nici nu contrazice faptul că Rusia a aplicat cu mai mare strictețe strategiile stabilite în cadrul Consensului de la Washington decît China). Conform unor opinii, la urma urmei, China a implementat propria versiune a unei terapii de şoc; în opinia altora, relativul succes al Chinei se datorează altor factori; iar unii susțin că dacă China ar fi aplicat o terapie de şoc, s-ar fi putut dezvolta şi mai rapid. Vezi, de exemplu, Capitolele 7 şi 8 din Jeffrey D. Sachs, *The End of Poverty : Economic Possibilities for Our Time* (Penguin, New York, 2005); Jeffrey D. Sachs şi Wing Thye Woo, „Structural Factors in the Economic Reforms of China, Eastern Europe, and the Former Soviet Union", *Economic Policy*, vol. 9, nr. 18 (aprilie 1994), pp. 101-145; sau diversele concepții despre tranziție publicate pe site-ul web al FMI, http://www.imf.org/External/Pubs/FT/staffp/2001/04/.
15. Dani Rodrik şi Arvind Subramanian, „From 'Hindu Growth' to Productivity Surge: The Mystery of the Indian Growth Transition", NBER Working Paper 10376, martie 2004. Autorii identifică drept esențială modificarea atitudinii anti-afaceri in atitudine pro-afaceri – însă aceasta este cu mult diferită față de politicile pieței libere promovate de Consensul de la Washington.
16. Aspect discutat mai amplu in Capitolul 10 din Stiglitz, *The Roaring Nineties*, *op. cit.*
17. Programul de Dezvoltare al ONU (UNDP), în raportul său anual *Human Development Report*, propune o evaluare de ansamblu, numită „Human Development Indicator" (HDI - Indicator al dezvoltării umane), care combină evaluarea veniturilor, a sănătății şi alte aspecte ale bunăstării umane. În clasamentul HDI din 2005, Statele Unite au ocupat locul zece, după Norvegia, Islanda, Australia, Luxemburg, Canada, Suedia, Elveția, Irlanda şi Belgia.
18. World Bank, Papua New Guinea Environment Monitor 2002, la http://www.wds.worldbank.org/external/default/main?pagePK=64193027&piPK=64187937&theSitePK=523679&menuPK=64154159&searchMenuPK=64187514&theSitePK=523679&entityID=000012009_20030729110929&searchMenuPK=64187514&theSitePK=523679.
19. În 2000, salariul unui director executiv era de 500 de ori mai mare decît salariul unui angajat obişnuit, în comparație cu de 85 de ori la începutul deceniului, respectiv de 42 de ori cu două decenii în urmă. Vezi Stiglitz, *The Roaring Nineties*, p. 124.
20. Vezi Polanyi, *The Great Transformation*, *op. cit.*
21. Roderick Floud şi Bernard Harris, „Health, Height, and Welfare: Britain, 1700-1980", în *Health and Welfare During Industrialization*, ed. Richard Steckel şi Roderick Floud (University of Chicago Press, Chicago, 1997), pp. 91-126.
22. Economiştii afirmă că indivizii nu agreează riscul. Faptul că sînt dispuşi să plătească sume considerabile pentru a reduce riscurile esențiale cu care se confruntă demonstrează importanța securității.
23. Fostul economist al Băncii Mondiale, William Easterly, a comentat aceste schimbări ale modului de a gîndi. Vezi Easterly, *The Elusive Quest for Growth*, *op. cit.*

24. Deşi unii susţinători ai pieţei libere ar fi putut afirma că aceasta se datorează intervenţiilor puterilor coloniale în vederea împiedicării dezvoltării – de exemplu, cunoscutele restricţii impuse Indiei.
25. Cadrul intelectual pentru această nouă abordare a fost schiţat în „Towards a New Paradigm for Development: Strategies, Policies and Processes", conferinţa Prebisch ţinută de mine la UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development), pe 19 octombrie 1998, disponibilă la http://ww2.gsb.columbia.edu/faculty/jstiglitz/papers.cfm.
26. Începînd cu 1976, de la sfîrşitul Revoluţiei Culturale, rata anuală de creştere a venitului pe cap de locuitor al Chinei a înregistrat o medie de 7,8 procente. Din 1990, rata a atins 8,3 procente. Sursa: World Bank, World Development Indicators, GDP per capita (constant 2000 US$); disponibil prin abonament la www.worldbank.org/data/onlinedatabases/onlinedatabases.html.
27. Vezi influenta lucrare scrisă de Amartya Sen, *Development as Freedom* (Oxford University Press, New York, 2001).
28. Consider că evidenţierea importanţei informaţiilor în procesul dezvoltării – inclusiv remedierea dezechilibrelor din educaţie – este una dintre principalele schimbări realizate pe cînd lucram ca economist-şef la Banca Mondială. Vezi *World Development Report 1998-1999: Knowledge for Development* (World Bank, Washington, DC, 1998).
29. În capitolul 6, voi descrie contribuţia imensă adusă de ţările în curs de dezvoltare la mediul inconjurător global – servicii evaluate la zeci de miliarde de dolari – pentru care nu sînt recompensate.
30. Procedură numită „peer monitoring" (monitorizare reciprocă). În urmă cu două decenii, am elaborat teoria economică ce explică succesul acestor instituţii de acordare a creditelor. Vezi Joseph E. Stiglitz, „Peer Monitoring and Credit Markets", *World Bank Economic Review*, vol. 4, nr. 3 (septembrie 1990), pp. 351-366.
31. Vezi, de exemplu, Deepa Narayan, *The Contribution of People's Participation: Evidence from 121 Rural Water Supply Projects* (World Bank, Washington, DC, 1995), care a descoperit că participarea locală la proiectele legate de alimentarea cu apă a zonelor rurale a contribuit la creşterea semnificativă a numărului de sisteme de alimentare cu apă aflate în stare bună, a procentului din populaţia-ţintă care avea acces la acestea şi a avantajelor economice şi ecologice de ansamblu. Pentru mai multe informaţii actualizate, vezi site-ul Băncii Mondiale, secţiunea Participanţi, la www.worldbank.org/participation.
32. Thomas L. Friedman, *The World is Flat. A Brief History of the Twenty-First Century* (Farrar, Straus and Giroux, New York, 2005).
33. Friedman însuşi îşi dă seama de faptul că lumea nu s-a „aplatizat", dedicînd un capitol „Lumii ne-aplatizate".

## Capitolul 3
## Spre un comerţ extern bazat pe reciprocitate

1. Desigur, cea mai mare parte din sumă reflecta dimensiunile economiei SUA. După extinderea sa din 2004, UE are o populaţie de peste 450 de milioane. Anvergura economiei sale este comparabilă cu cea a NAFTA.
2. OECD, *OECD Economic Surveys*, „OECD Economic Surveys Mexico: Migration: The Economic Context and Implications", vol. 2003, supl. nr. 1 (OECD, Paris, 2003), pp. 152-212.
3. La începutul administraţiei Clinton, Council of Economic Advisers (din care făceam parte în acea perioadă) a fost rugat să-şi exprime părerea despre NAFTA. O mare parte

din membrii administrației considerau că, avînd în vedere opoziția față de NAFTA și controversa legată de alte aspecte prioritare din agendă (sănătate, reforme legate de nivelul de trai), eforturile legate de aprobarea NAFTA ar trebui amînate, cel puțin temporar. Council of Economic Advisers au conchis că Statele Unite ar fi prea puțin afectată – pur și simplu economia sa nu ar avea de suferit nici o consecință. Principalul efect ar fi fost reducerea presiunii asupra imigrației – aspect pe care l-am considerat foarte important. Am crezut că Mexicul va beneficia enorm și că „solidaritatea" emisferică ar fi stimulată dacă am fi putut reduce diferențele de venituri. Privind retrospectiv, ne-am înșelat cu privire la estimarea avantajelor Mexicului. În continuare, voi explica unele dintre motivele raționamentului nostru greșit.

Deși ne-am înșelat cu privire la consecințele asupra Mexicului, am avut dreptate în legătură cu efectele asupra Americii. Ross Perot, în campania sa prezidențială, a pretins că se va auzi „sunetul sonor al unei sucțiuni" pe măsură ce America va pierde locuri de muncă în favoarea Mexicului. Nu am fost surprins de faptul că NAFTA a avut un efect atît de mic asupra economiei Americii. Impozitele erau deja mici, iar avînd în vedere soliditatea piețelor americane, economia era pe deplin capabilă să se adapteze. Într-adevăr, în lunile și anii care au urmat acordului NAFTA, rata șomajului a scăzut de la 6,6 procente la 5,5 procente, ajungînd în cele din urmă la 3,8.

4. Statisticile dezvoltării depind foarte mult de modul de evaluare a profitului, care este problematic mai ales în perioadele în care rata de schimb variază foarte mult. Dacă rata de schimb se apreciază, valoarea profitului unei țări, estimat în dolari, crește, chiar dacă producția țării respective a rămas constantă. În consecință, economiștii se axează pe ceea ce se întîmplă cu venitul real, măsurat în termenii puterii de cumpărare. Dezvoltarea estimată conform venitului real pe cap de locuitor a fluctuat între 3,5 procente în anii '60, 3,2 procente în anii '70 și 2,7 procente în anii '50.
5. Instituto Nacional Estadística Geografía et Informática, citat în William C. Gruben, „Was NAFTA behind Mexico's High Maquiladora Growth?", *Economic and Financial Review* (Third Quarter, 2001), pp. 11-21.
6. În ansamblu, numărul locurilor de muncă din sectorul industrial domestic a scăzut în deceniul de după înființarea NAFTA. Numărul locurilor de muncă din sectorul industrial pentru export a înregistrat o ușoară creștere, însă aceste avantaje au fost subminate de dispariția unor locuri de muncă din domeniul agriculturii, iar durata de existență a locurilor de muncă create nu era clară: pînă la sfîrșitul primului deceniu, 30% dintre locurile de muncă create în sectorul maquiladora la începutul anilor '90 au dispărut. Vezi Sandra Polaski, „Mexican Employment, Productivity, and Income a Decade after NAFTA", Carnegie Endowment for International Piece, raport supus atenției Canadian Standing Senate Committee on Foreign Affairs, 25 februarie 2004.
7. Vezi Gruben, „Was Nafta Behind Mexico's High Maquiladora Growth?", *op. cit.* În cazul Mexicului, discuția este complicată datorită crizei sale financiare din anii 1994 și 1995. Un studiu al Băncii Mondiale a concluzionat că fără NAFTA venitul din Mexic pe cap de locuitor ar fi fost cu 4% mai mic. (Daniel Lederman, William F. Maloney și Luis Servén, *Lessons from NAFTA for Latin America and the Caribbean Countries: A Summary of Research Findings*, World Bank, decembrie 2003.) Acest studiu a avut însă lipsuri majore. Vezi, de exemplu, Mark Weisbrot, David Rosnick și Dean Baker, „Getting Mexico to Grow with NAFTA: The World Bank Analysis", Center for Economic Policy Research, 20 septembrie 2004, disponibil la www.cepr.net/publications/nafta_2004_10_htm. Chiar și dincolo de această controversă pe tema statisticii, este surprinzător faptul că susținătorii NAFTA sugerează că acordul a avut cel mult un efect redus asupra dezvoltării, chiar și într-o perioadă în care comerțul era vital, din cauza crizei din Mexic.

Este posibil ca aderarea Mexicului la OMC în ianuarie 1995 să fi avut un impact mai însemnat în unele privințe, în comparație cu NAFTA, deoarece a limitat acțiunile pe care le putea întreprinde guvernul după criza din 1994-1995. (În crizele anterioare, guvernul impusese numeroase restricții comerciale de ordin cantitativ, despre care criticii susțin că ar fi avut efecte adverse pe termen lung.)

Susținătorii NAFTA afirmă uneori că reala contribuție a NAFTA a fost deschiderea posibilităților de investiții, și nu a celor comerciale. Totuși, susțin criticii săi, deși efectul asupra investițiilor străine considerate în ansamblu este incert, este posibil ca unele aspecte ale investițiilor străine să fi încetinit dezvoltarea Mexicului. Pe măsură ce băncile internaționale au preluat toate băncile din Mexic, cu excepția uneia – achiziții efectiv încurajate de NAFTA –, alimentarea cu credite a întreprinderilor interne mici și mijlocii s-a diminuat, iar ritmul dezvoltării (firmele din afară fiind axate pe exporturi la nivel internațional) a încetinit. Ba mai mult, după cum vom vedea în cele ce urmează, dezechilibrele din domeniul protecției investitorilor – firmele străine beneficiau de o protecție sporită, în comparație cu investitorii locali – au pus în pericol reglementările de ordin ecologic și de alte tipuri.

8. Vezi Instituto Nacional Estadística Geografía et Informática, „Personal ocupado en la industria maquiladora de exportacion segun tipo de ocupación"; disponibil la www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/rutinas/ept.asp?t=emp75&c=1811.
9. În 1933, venitul Mexicului pe cap de locuitor PPP (paritatea puterii de cumpărare) a fost de 3,6 de ori mai mare decît cel din China; in 2003, acest raport se redusese la jumătate, respectiv 1,8. China avea un avantaj distinct în privința salariilor, în comparație cu Mexicul – salariile sînt de opt ori mai mici decît cele din Mexic, însă în perioada NAFTA, salariile din China au crescut, pe cînd cele din Mexic au stagnat. Astfel, succesul relativ al Chinei trebuie pus pe seama altor factori.
10. Unele modele simple – fără a pune la socoteală costurile de transport și considerînd că toată lumea are acces la aceleași *informații* (tehnologie) – anticipează faptul că va avea loc o stabilizare completă a prețurilor. Cu alte cuvinte, salariile muncitorilor calificați, ale celor necalificați și profitul în raport cu capitalul vor fi la fel oriunde în lume, ca și cum întreaga economie globală ar fi complet unificată – astfel încît salariile muncitorilor cu un anumit nivel de calificare vor fi egale oriunde în lume. Vezi lucrarea clasică a marelui economist din secolul XX Paul A. Samuelson, „International Trade and the Equalization of Factor Prices", *Economic Journal*, vol. 58 (iunie 1948), pp. 163-184, în care acesta demonstrează că pînă și în absența comerțului liber, liberalizarea comerțului determină egalizarea prețurilor de siguranță. Vezi și Wolfgang F. Stolper și Paul A. Samuelson, „Protection and Real Wages", *Review of Economic Studies*, vol. 9, pp. 58-73
11. Politicienii, atunci cînd se exprimă într-un mod poetic la adresa avantajelor liberalizării comerțului, vorbesc deseori despre modul în care exporturile *creează* locuri de muncă Conform acestei logici însă, importurile determină dispariția unor locuri de muncă, iar această atitudine generează luări de poziție incoerente ale multor guverne care, deși susțin comerțul, se declară împotriva importurilor.
12. Lucrarea recentă a lui Louis Uchielle, *The Disposable American: Layoffs and their Consequences* (Knopf, New York, 2006), cuprinde o analiză pertinentă a costurilor ridicate cu care se confruntă muncitorii concediați – și a costurilor suportate de ansamblul societății. Pierderile din sectorul salarial nu sînt doar o consecință a dispariției salariilor mai mari decît media primite de angajații sindicaliști din sectoarele protejate; există totodată și costuri mari care se datorează pierderii de capital uman eficient – aptitudini care nu mai sînt relevante pentru noile locuri de muncă.
13. John Maynard Keynes, *A Tract on Monetary Reform* (Macmillan, Londra, 1923).

14. Vezi nota 10 de mai sus. Într-adevăr, dacă se iau în calcul consecințele piețelor imperfecte, riscante, comerțul liber, în loc să aducă avantaje pentru toată lumea, poate de fapt să determine pierderi la toate nivelurile. Acest fapt se datorează amplificării riscurilor cu care se confruntă gospodăriile și firmele. Vezi Partha sasgupta și Joseph E. Stiglitz, „Tariffs versus Quotas as Revenue Raising Devices under Uncertainty", *American Economic Review*, vol. 67, nr. 5 (decembrie 1977), pp. 975-981 ; și David M. Newbery și Joseph E. Stiglitz, „Pareto Inferior Trade", *Review of Economic Studies*, vol. 51, nr. 1 (ianuarie 1984), pp. 1-12.
15. Există dovezi care indică faptul că globalizarea a fost asociată cu amplificarea inegalităților în țările în curs de dezvoltare, din motive care nu sînt încă bine elucidate.
16. De exemplu, pe 13 ianuarie 2006, U.S. International Trade Administration a impus taxe antidumping pentru mai mulți producători brazilieni de suc de portocale, acestea variind între aproape 10 procente și 60 de procente. Taxele de protecție impuse au depins de preț. În unii ani, media taxelor a depășit 50 de procente. Vezi Hans Peter Lankes, „Market Access for Developing Countries", *Finance & Development* (publicație trimestrială a FMI), vol. 39, nr. 3 (septembrie 2002) ; disponibil la www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2002/09/lankes.htm.
17. De exemplu, ca procent din PIB, taxele sînt de 14 ori mai mari în Africa decît în țările membre ale OECD (țări industrializate avansate). Acestea reprezintă aproape 5 procente din PIB în Pakistan, 6,7 procente în Mauritius și 3 procente în Costa Rica, însă doar 1,27 procente în Marea Britanie și 0,21 procente în Japonia și Germania. Datele se referă la anul 1995 ; preluate din Liam Ebrill, Janet Stosky și Reint Gropp, *Revenue Implications of Trade Liberalization*, IMF Occasional Paper 180 (International Monetary Fund, Washington, DC, 1999).
18. Pentru o prezentare mai amplă a argumentelor în favoarea sprijinirii comerțului, vezi Joseph E. Stiglitz și Andrew Charlton, „Aid for Trade : A Report for the Commonwealth Secretariat", susținută la o întrunire a OMC, la Geneva, 24 martie 2006 ; disponibilă online la http://www2.gsb.columbia.edu/faculty/jstiglitz/download/2006_Aid_For Trade.pdf. Rezumat disponibil în Papers and Proceedings of the Annual Bank Conference on Development Economics, Tokyo, 2006 (în curs de apariție).
19. Argumentul industriei tinere, referitor la protejarea acesteia, are un istoric aproape la fel de lung și deosebit ca și cel al argumentului în favoarea comerțului liber. A fost elaborat în secolul al XIX-lea de Friedrich List în *The National System of Political Economy* (1841 ; tradusă de Sampson S. Loyd [Longmans, Green, Londra, 1909]). Vezi Ha-Joon Chang, „Kicking Away the Ladder : Infant Industry Promotion in Historical Perspective", *Oxford Development Studies*, vol. 31, nr. 1 (2003), pp. 21-32 ; și Partha Dasgupta și Joseph E. Stiglitz, „Learning By Doing, Market Structure, and Industrial and Trade Policies", *Oxford Economic Papers*, vol. 40, nr. 2 (1988), pp. 246-268. Teoria generală a „învățării" – și explicația motivelor care ar putea impune inițiative guvernamentale – a fost elaborată de economistul Kenneth Arrow, distins cu premiul Nobel, în „The Economic Implications of Learning by Doing", *Review of Economic Studies*, vol. 29, nr. 3 (iunie 1962), pp. 155-173.
20. Un exemplu dramatic a fost impunerea ilegală de către America a tarifelor pe oțel la 20 martie 2002, ca reacție la presiunile politice din partea producătorilor de oțel. (Acestea au fost desființate la 4 decembrie 2003, după o hotărîre OMC împotriva lor.) Consuming Industries Trade Action Coalition a estimat că tarifele pe oțel au condus la pierderea a aproximativ 200.000 de locuri de muncă din America – în timp ce numărul total de locuri de muncă din sectorul producerii oțelului este de numai 190.000. Joseph Francois și Laura M. Baughman, „The Unintended Consequences of U.S. Steel Import Tariffs :

A Quantification of the Impact During 2002", CITAC Foundation, 2003 ; disponibil la www.citac.info/steeltaskforce/studies/attach/2002_Job_Study.pdf.

21. Vezi Bruce Greenwald şi Joseph E. Stiglitz, „Helping Infant Economies Grow : Foundations of Trade Policies for Developing Countries", *American Economic Review*, vol. 96, nr. 2 (mai 2006), pp. 141-146.
22. Vezi UNDP, *Making Global Trade Work for People* (VA ; Earthscan Publications, Londra şi Sterlong, 2003). Pentru argumente privitoare la faptul că globalizarea şi/sau comerţul vor stimula dezvoltarea, vezi Martin Wolf, *Why Globalization Works* (Yale University Press, New Haven, 2004) ; Jagdish N. Bhagwati, *In Defense of Globalization* (Oxford University Press, New York, 2004) ; World Bank, *Globalization, Growth, and Poverty Building an Inclusive World Economy* (World Bank, Washington, DC, 2002) ; Jeffrey D. Sachs şi Andrew M. Warner, „Economic Reform and the Process of Global Integration", în *Brookings Papers on Economic Activity 1995*, vol.1, *Macroeconomics*, ed. William C. Brainard şi George L. Perry (Brookings Institution Press, Washington, DC, 1995), pp. 1-95. O evaluare convingătoare a studiilor econometrice este cea a lui Dani Rodrick şi Francisco Rodríguez, „Trade Policy and Economic Growth. A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence", în *NBER Macroeconomics Annual 2000*, ed. Ben S. Bernanke şi Kenneth S. Rogoff (MIT Press, Cambridge, MA, 2001), pp. 261-325.
23. Există o mişcare amplă în favoarea „comerţului echitabil", care a fost influentă în special în Europa. Aceasta se axează pe un ansamblu de probleme uşor diferite : preocuparea că fermierii din ţările în curs de dezvoltare primesc un procent atît de mic din preţul final plătit de consumator, în timp ce intermediarii au profiturile cele mai mari – cultivatorul de cafea primeşte un procent foarte mic din costul unei ceşti de cafea –, şi încercarea de a se asigura că fermierii vor beneficia de un tratament mai echitabil. Aspectul vizat de mine în acest context se referă la regulile jocului - şi la modul în care aceste reguli îi nedreptăţesc pe cei din ţările în curs de dezvoltare.
24. Inechităţile regimului comercial internaţional nu sînt nicăieri mai evidente decît în procesul prin care li se permite noilor ţări să adere la OMC. Deşi majoritatea ţărilor au fost membre încă de la început, există o serie de ţări, ca de exemplu Cambodgia, Rusia şi Vietnam, care fac excepţie. Orice ţară are drept de veto faţă de admiterea lor, astfel încît orice ţară este capabilă să aplice orice reguli doreşte - indiferent dacă acest lucru este sau nu echitabil. Nu există explicaţii economice pentru tratamentul diferenţiat al noilor solicitanţi ; este vorba doar despre o nouă manifestare a „realpolitik". Statele Unite deţin puterea, prin urmare fac uz de aceasta - comiţînd şi abuzuri - atît de mult încît Oxfam, organizaţia umanitară internaţională, a numit această practică „extorcare la intrare". (Vezi Oxfam, „Extortion at the Gate", Oxfam Briefing Paper 67, noiembrie 2004.) Chiar şi ţărilor foarte sărace, precum Cambodgia, li se spune că dacă doresc să adere la OMC trebuie să respecte restricţii mai dure decît cele impuse membrilor mai vechi. De exemplu, Cambodgia trebuie să aplice reglementările OMC privitoare la proprietatea intelectuală mult mai rapid decît alţi membri cu o situaţie mai bună, cum ar fi India. Se impune un lucru simplu : orice ţară care doreşte să adere la acordurile comerciale ale OMC (după o perioadă de adaptare corespunzătoare nivelului său de dezvoltare) trebuie admisă.
25. În cadrul Acordului Multifibra (AMF), care a luat sfîrşit pe 1 ianuarie 2005, ţările au negociat normele referitoare la fiecare produs din fiecare ţară. Acesta este motivul pentru care s-au deschis atît de multe fabrici de articole vestimentare peste tot în lume, în locuri surprinzătoare. China poate fi producătorul cu cele mai mici costuri, însă atunci cînd cota sa s-a epuizat, importatorii au trebuit să apeleze la următoarea locaţie cea mai ieftină care mai dispunea de cote. După expirarea acordului, multe companii au început să cumpere din China. Au înregistrat pierderi nu numai producătorii din UE şi

din Statele Unite, ci şi producătorii din alte ţări în curs de dezvoltare. Printr-o respingere evidentă a spiritului liberalizării comerţului, s-au făcut presiuni asupra Chinei pentru ca aceasta să-şi limiteze exporturile.

26. O altă problemă ar fi faptul că, asemeni multor procese judiciare, durează mult şi intervin întîrzieri – deşi Brazilia a instituit procesul cu privire la bumbac în septembrie 2002, iar în aprilie 2004 a fost emis un verdict împotriva Statelor Unite, subvenţiile pentru bumbac au fost menţinute, cel puţin pînă în momentul tipăririi acestei cărţi. Există un contrast evident între acestea şi tarifele antidumping descrise în cele ce urmează, prin care Statele Unite impune în mod obişnuit tarife mari antidumping, preliminare, care sînt deseori diminuate după o analiză atentă a cazului.
27. Rundele de acorduri sînt numite după oraşul în care au fost iniţiate sau după preşedintele al cărui mandat era în desfăşurare în momentul respectiv. Poate că preşedintele Clinton a sperat că, asemeni rundei care a început la Geneva, pe 4 mai 1964, şi a fost numită Runda Kennedy, runda care urma să înceapă la Seattle va fi cunoscută sub numele de Runda Clinton. În prezent, au rămas în istorie doar manifestările protestatare de la Seattle.
28. Vezi UNDP, *Human Development Report 1997: Human Development to Eradicate Poverty* (Oxford University Press, New York, 1997).
29. Ţările cu venituri medii spre ridicate sînt definite de Banca Mondială drept ţări în care venitul pe cap de locuitor este între 3.256 şi 10.065 de dolari. Ţările cu venituri medii spre reduse au venitul pe cap de locuitor situat între 826 şi 3.255 de dolari. Ţările cu venituri mici sînt cele în care veniturile sînt mai mici de 826 de dolari.
30. Vezi United States International Trade Commission, „Interactive Tariff and Trade Dataweb", la http://dataweb.usitc.gov/.
31. Vezi capitolul 3 din Joseph E. Stiglitz şi Andrew Charlton, *Fair Trade for All: How Trade Can Promote Development* (Oxford University Press, New York, 2005).
32. În calitate de economist-şef al Băncii Mondiale, am solicitat o astfel de „rundă a dezvoltării", într-un discurs ţinut la OMC în martie 1999, în care am prezentat modurile diverse în care Runda Uruguay a dezavantajat ţările în curs de dezvoltare.
33. În momentul tipăririi acestei cărţi, Runda Doha încă nu s-a încheiat, însă parametrii oricăror potenţiale acorduri sînt suficient de clari încît fac posibile aceste concluzii, susţinute cu mare încredere.
34. Vezi Stiglitz şi Charlton, *Fair Trade for All*, *op. cit.*
35. Una dintre principalele forme pe care le ia tratamentul diferenţial este acordarea unui interval mai mare de timp ţărilor în curs de dezvoltare, în vederea adaptării. Pieţele care funcţionează bine facilitează adaptarea, permiţînd realocarea resurselor. Atunci cînd pieţele funcţionează eficient, un muncitor fără un loc de muncă nu are nevoie de mult timp pentru a-şi găsi o slujbă alternativă; în cazul unor pieţe care nu funcţionează bine, poate fi nevoie de o perioadă mai mare, în timpul căreia acesta nu are un loc de muncă. Acesta este unul dintre motivele pentru care ţările mai puţin dezvoltate au nevoie de mai mult timp şi de sprijin financiar pentru a reuşi să se adapteze la un regim comercial mai liberalizat.
36. Propunerea de a deschide pieţele pentru toate ţările mai mici şi mai sărace este amintită în Stiglitz şi Charlton, *Fair Trade for All*, şi este explicată în Andrew Charlton, „A Proposal for Special Treatment in Market Access for Developing Countries in the Doha Round", în *Trade Policy Research 2005*, ed. John M. Curtis şi Dan Ciuriak (Department of International Trade, Ottawa, 2005).
37. Noua politică a Europei, anunţată în februarie 2001, a fost numită iniţiativa „Orice în afară de arme". Criticii au numit-o „Orice în afară de ferme", deoarece nu a contribuit la rezolvarea preocupărilor multiple cu privire la agricultură ale ţărilor în curs de dezvoltare. O scurtă prezentare a iniţiativei EBA poate fi găsită în World Bank,

*Global Economic Prospects 2004 : Realizing the Development Promise of the Doha Agenda* (World Bank, Washington, DC, 2003). O explicaţie mai amănunţită este disponibilă la http : //europa.eu.int/comm/trade/issues/global/gsp/eba/ug.htm. Iniţiativa EBA a facilitat doar un nivel foarte redus de dezvoltare a comerţului. Prevederile tehnice complicate (reguli privitoare la origine, prin care se calculează cît anume din „valoarea adăugată" a produsului trebuie să fie obţinut în ţara respectivă) par să fie parţial responsabile pentru acest lucru, fapt ce evidenţiază importanţa celor mai mici detalii dintr-un acord comercial.

38. În consecinţă, am supranumit această propunere iniţiativa EBP – deschiderea pieţelor pentru toate produsele, cu excepţia celor fabricate de ţara respectivă.
39. OECD, *Agricultural Policies in OECD Countries : Monitoring and Evaluation* (OECD, Paris, 2005).
40. În 2004, subvenţiile OECD au atins 279 de miliarde de dolari, care includeau subvenţiile pentru apă şi alte subvenţii indirecte. Vezi *ibidem*.
41. Conform parităţii puterii de cumpărare, venitul unui fermier este puţin mai mare, fiind cuprins între 1.100 şi 1.200 de dolari.
42. International Cotton Advisory Committee (ICAC), o asociaţie alcătuită din patruzeci şi una de ţări producătoare, consumatoare şi exportatoare de bumbac, fondată în 1939, estimează că eliminarea subvenţiilor americane la bumbac ar determina creşterea preţurilor globale cu 15-26 de procente. Oxfam estimează că pierderile Africii ating 301 milioane de dolari pe an, cea mai mare parte a lor (191 milioane de dolari anual) fiind suportate de opt ţări din vestul Africii. În Mali, Burkina Faso şi Benin, subvenţiile americane determină anual pierderi de peste 1 procent din PIB. Vezi Kevin Watkins, „Cultivating Poverty : The Impact of US Cotton Subsidies on Africa", Oxfam, Briefing Paper 30, 2002.
43. Deoarece profiturile sînt direct proporţionale cu vînzările, micii fermieri obţin profituri mici. Datele corespund perioadei 1995-2004. Acestea descriu distribuţia profiturilor în rîndurile fermierilor care beneficiază de subvenţii, însă 60% din totalul agricultorilor şi crescătorilor de animale nu primesc subvenţii de la guvern, în cea mai mare parte, deoarece nu produc bunuri subvenţionate. Sursa : Environmental Working Group's Farm Subsidy Database, „Total USDA Subsidies in United States", disponibilă la www.ewg org/farm/progdetail.php ? fips=00000&progcode=total&page=conc.
44. UE şi în special Statele Unite susţin uneori că au desfiinţat legătura dintre subvenţii şi producţie, cu alte cuvinte, au proiectat subvenţiile astfel încît să nu conducă la o creştere a producţiei, însă aceste afirmaţii sînt suspecte – după cum a decis OMC în cazul bumbacului. Chiar şi subvenţiile despre care se presupune că nu afectează producţia pot totuşi să o influenţeze, deoarece ele contribuie la creşterea veniturilor fermierilor, care pot cumpăra astfel mai multe îngrăşăminte, seminţe de calitate mai bună şi alte mijloace care determină creşterea producţiei.
45. Potrivit Sistemului de Tarife Armonizat al SUA (Harmonized Tariff Schedule) din 2005, taxele generale pentru importul de portocale sînt de 1,9 cenţi/kg (0805.10.00) ; pentru citricele conservate în zahăr – 6 cenţi/kg (2006.00.60) ; pentru gemul de portocale – 3,5 cenţi/kg (2007.91.40) ; pentru pulpa de portocale, 11,2 cenţi/kg (2008.30.35) ; pentru portocale ambalate în mediu lichid într-un ambalaj etanş, 14,9 cenţi/kg (2008.92.90.40) şi suc de portocale congelat – 7,85 cenţi/litru (2009.11).
46. În jargonul tehnic al OMC, acesta este numit acces pe piaţă al produselor nonagricole (nonagricultural market access – NAMA).
47. Uneori, Legea Jones este apărată din motive de securitate naţională – America are nevoie de propria flotă. În mod ironic, Legea Jones a trebuit suspendată în timpul celei

mai recente situaţii de criză din America, creată de uraganul Katrina. (Pentru o discuţie mai amănunţită despre globalizare şi securitate, vezi capitolul 10.)

48. De asemenea, şi ţările în curs de dezvoltare ar avea de cîştigat, în ansamblu, însă angajaţii cu salarii mici ar pierde. Efectele sînt asemănătoare cu cele discutate anterior în cazul liberalizării comerţului (deloc surprinzător, deoarece, după cum am observat, comerţul cu produse este un substitut al migraţiei oamenilor). Iar reacţiile necesare – în termenii sprijinirii celor care au de pierdut din cauza globalizării, subiect discutat în alt capitol al acestei cărţi – sînt similare. Alte avantaje mai includ transferul de informaţii şi accesul la pieţe, facilitate de o astfel de migraţie. Cazul Infosys ilustrează următorul lucru : printre fondatorii săi s-au numărat cîţiva oameni care au stat o perioadă mare de timp în Statele Unite.

49. Date provenite de la Banca Inter-Americană de Dezvoltare arată că pentru fiecare dintre cele douăzeci şi trei de ţări latino-americane, banii trimişi în ţară de către cei care lucrează în străinătate depăşesc sprijinul financiar acordat acestora, reprezentînd cel puţin 10 procente din PIB în Haiti, Nicaragua, El Salvador, Jamaica, Republica Dominicană şi Guyana. Împreună, America Centrală şi Republica Dominicană primesc peste 10 miliarde de dolari, iar ţările andine primesc peste 7 miliarde de dolari. În 2004, banii trimişi de muncitorii din străinătate în America Latină au însumat 41 de miliarde de dolari, total aproape identic cu cele 45 de miliarde de dolari primiţi de ţările de pe acest continent sub formă de investiţii nete directe din străinătate. Vezi datele referitoare la acest tip de venituri în World Bank, *Global Economic Prospects 2006 : Economic Implications of Remittances and Migration* (World Bank, Washington, DC, 2006) ; FDI – World Bank, World Development Indicators, investiţii străine directe, net (balanţa de plăţi, dolari americani).

50. Guvernul mexican a colaborat cu Statele Unite în vederea reducerii acestor costuri, iar în 2004 Trezoreria SUA susţinea că redusese costurile cu 60%. Vezi USINFO, „Treasury Official Notes Importance of Remittance in the Americas", 7 octombrie 2004, la http :// usinfo.state.gov/wh/Archive/2004/Oct/08-233308.html.

51. După cum am remarcat în nota 20 de mai sus, OMC a declarat drept ilegale taxele de protecţie financiară pentru oţel pe care le impusese în martie 2002, iar Statele Unite au respectat în cele din urmă această decizie, eliminîndu-le la sfîrşitul anului 2003.

52. De asemenea, aceste tribunale nu ar da dovadă probabil de multă simpatie pentru solicitarea protecţiei de către America împotriva unui „potop" de mături din Mexic, după semnarea acordului NAFTA – care ameninţa cu dispariţia un număr cuprins între 100 şi 300 de locuri de muncă ! Cu siguranţă, America dispunea de capacitatea de a face faţă acestei situaţii şi în absenţa unor măsuri de protecţie.

53. Legea denumirilor din 2002 cuprindea un amendament care preciza că doar peştii din specia Ictalurida crescuţi în America pot fi numiţi somni.

54. Costul este un concept mai eluziv decît îl înţeleg deseori nespecialiştii în economie. Ceea ce este relevant este costul marginal, costul suplimentar asociat cu producerea unei unităţi suplimentare de produs, iar acesta (sau o tentativă de surogat al acestuia) reprezintă standardul, pe plan naţional. Pe plan internaţional, conceptele nu sînt atît de clare. Deseori sînt utilizate costuri medii, calculate pe termen lung, iar în industriile ciclice, în perioadele de declin, costul marginal este de obicei mai mic decît cel mediu. Ceea ce contează este costul suplimentar necesar producerii astăzi a unei tone de oţel, nu costul uzinei şi al echipamentului, care vor trebui suportate fie că se produce mai mult oţel, fie că nu. În cazul produselor agricole, modalitatea onestă de calcul a preţului roşiilor ar consta în analiza preţurilor din întregul sezon şi compararea acestor preţuri cu costurile. Totuşi, americanii au luat în considerare numai primele două luni din 1996 şi

sfîrşitul anului 1995 – perioade cu cele mai mici preţuri. Ţinînd cont numai de aceste luni, Statele Unite au reuşit să justifice măsurile drastice de protecţie antidumping. Legile privitoare la dumping permit chiar adăugarea în calculul costului a unei diferenţe de profit artificial de mari.

55. Oficialii chinezi îşi tachinează uneori omologii americani cu un silogism simplu: americanii cred că economiile cu succesul cel mai mare (sau singurele economii de succes) sînt economiile de piaţă. China a cunoscut un succes evident. Prin urmare, China *trebuie* să aibă o economie de piaţă.

56. De exemplu, Lester C. Thurow, fostul decan al Sloan School of Management din cadrul MIT, a afirmat: „Dacă legea s-ar aplica firmelor naţionale, optsprezece din primele douăzeci de firme de top din clasamentul Fortune 500 ar fi fost găsite vinovate de dumping în 1982". Lester C. Thurow, *The Zero-Sum Solution: Building a World-Class American Economy* (Simon & Schuster, New York, 1985), p. 359. Un studiu efectuat de economistul Robert D. Willig de la universitatea Princeton a evidenţiat faptul că „în peste 90 % [din cazuri], indicatorii par să nu corespundă cu ipoteza conform căreia intervenţiile sînt necesare pentru protejarea competiţiei de concurenţa internaţională, sau pentru simpla protecţie a competiţiei". Robert D. Willig, „Economic Effects of Antidumping Policy", în *Brookings Trade Forum: 1988*, ed. Robert Z. Lawrence (Brookings Institution Press, Washington, DC, 1988), pp. 57-79.

57. OMC a decis în ianuarie 2003 că legea Actul de Compensare Pentru Dumpingul Continuu si Subvenţie (Continued Dumping and Subsidy Offset Act), din 28 Octombrie 2000 (amendamentul Byrd) contravine atît regulilor, cît şi spiritului OMC. Acordarea de despăgubiri a fost autorizată în toamna anului 2004. Pînă în prezent, aceasta nu a fost aplicată.

58. Atunci cînd sînt emise acuzaţii de dumping, ţările au la dispoziţie un scurt interval de timp în care trebuie să răspundă la chestionare amănunţite care urmăresc stabilirea costurilor de producţie. Răspunsurile trebuie redactate în limba engleză, iar dacă nu răspund sau nu reuşesc să răspundă într-o manieră care să satisfacă Ministerul Comerţului, atunci acesta impune taxe bazate pe „cele mai bune informaţii disponibile", care sînt furnizate de obicei de industria care a formulat acuzaţiile de dumping. Nu numai producătorul străin trebuie să completeze un chestionar, ci şi importatorul şi cumpărătorul. Unul dintre modelele de chestionare de pe site-ul web al International Trade Commission din SUA avea douăzeci şi două de pagini. După o audiere publică, producătorul străin acuzat de dumping face o altă plîngere. Pentru o discuţie mai amănunţită, vezi, de exemplu, J. Michael Finger, *Antidumping: How It Works and Who Gets Hurt* (University of Michigan Press, Ann Arbor, 1993); şi Joseph E. Stiglitz, „Dumping on Free Trade. The U.S. Import Trade Laws", *Southern Economic Journal*, vol. 64, nr. 2, (octombrie 1997), pp. 402-424.

59. O altă măsură nontarifară, taxele compensatorii, le permite ţărilor să impună tarife pentru a „contrabalansa" – sau compensa – efectele subvenţiilor (deşi nu se utilizează, deloc surprinzător, în cazul subvenţiilor agricole sau al altor subvenţii cum ar fi cele oferite indirect producătorilor de aeronave în cadrul contractelor cu ministerul Apărării). Nu este utilizată în mod frecvent.

60. CAFTA (Zona Comerţului Liber din America Centrală) a fost aprobată la limită de Camera Reprezentanţilor în iulie 2005, cu 217 voturi pentru şi 215 voturi împotrivă, diferenţă înregistrată la cîteva minute după ce deputatul republican Robin Hayes şi-a modificat votul dintr-unul împotrivă într-unul în favoarea acordului. Motivul pentru care a renunţat la opoziţia sa îndelungată faţă de această lege? Purtătorul de cuvînt al

Camerei Reprezentanților J. Dennis Hastert i-a promis lui Hayes, care reprezintă Carolina de Nord și industria sa textilă, că va face lobby pentru restricțiile pe importurile de articole de îmbrăcăminte din China, negociind astfel un set de tarife pentru un altul. Vezi Edmund L. Andrews, „Pleas and Promises by G.O.P. as Trade Pact Wins by 2 Votes", *New York Times*, 29 iulie 2005, p. A1. Acest acord a creat în rîndul țărilor din regiune sentimente la fel de amestecate. Ele s-au văzut nevoite să se confrunte cu prețuri mai mari la medicamente (vezi capitolul 4) și cu competitori noi din partea giganticei țări din nord, însă nu știau sigur ce anume vor primi în schimb. Acordul a fost asaltat de probleme – printre acestea numărîndu-se și ratificarea sa de către țările din America Centrală și chestiuni legate de implementare, care apăreau deseori ca urmare a testelor asociate cu regulile privitoare la origine.

61. Țările concurează pentru a atrage firme, oferind scutiri de taxe. Licitînd unul împotriva celuilalt, adevărații cîștigători sînt afacerile, care reușesc, în consecință, să evite majoritatea taxelor. Deși competiția poate fi în interesul fiecărei țări, acestea au de pierdut în ansamblu. În capitolele următoare vom analiza efectele nefavorabile ale mitei și ale secretului bancar.
62. „Fourteen Points Speech", discurs ținut la sesiunea reunită a Congresului, 8 ianuarie 1918.
63. După Cancún, reprezentarea țărilor în curs de dezvoltare și capacitatea acestora de a-și susține opiniile au avut de cîștigat. Este nevoie de o abordare mai sistematică a reprezentării.
64. Noțiunea se asemănă foarte mult cu drepturile vandabile de emisii de gaze, care au devenit o componentă a sistemului de gestionare a încălzirii globale, prin intermediul Protocolului Kyoto. Vezi capitolul 6.

## Capitolul 4
## Patente, profituri și oameni

1. Vezi, de exemplu, Robert B. Zoellick, „When Trade Leads to Intolerance", *New York Times*, 12 iunie 2004, p. A13.
2. Declarația negociatorului-șef pentru Comerț al SUA, Robert B. Zoellick, după aprobarea de către Senat a Acordului de Comerț Liber cu Marocul.
3. În Statele Unite, de exemplu, producătorii generici pot fabrica produsele proprii și le pot expune la raft, acestea fiind disponibile pentru vînzare în momentul expirării brevetului. Conform acordului marocan, este posibil ca producătorii generici să nu poată face acest lucru. Totodată, companiile farmaceutice își dispută „exclusivitatea informațiilor", „informațiile cu caracter clinic esențiale pentru aprobarea unui produs farmaceutic" avînd un caracter protejat pentru un anumit interval de timp. Companiile farmaceutice au cerut restricții asupra utilizării informațiilor, chiar dacă acestea au fost publicate și puse la dispoziția publicului larg, ba chiar și în cazul în care o parte din finanțările pentru cercetare au provenit din fonduri publice. Un fapt și mai grav – testarea medicamentelor necesită ca o fracțiune din subiecți să primească un tratament cu placebo sau cu un alt medicament, însă se poate argumenta că efectuarea unui studiu în care unii pacienți primesc un produs despre care se știe că este mai puțin eficient decît un altul existent pe piață este o dovadă de lipsă de etică. (Probabil că țările ar putea să-și modifice reglementările, astfel încît orice medicament aprobat în Statele Unite să fie aprobat automat și în țările respective; singurul lucru care ar trebui demonstrat ar fi că substanța chimică

generică este de fapt aceeaşi. Aşa se procedează în Statele Unite. Totuşi, se poate bănui că guvernul SUA ar putea exercita presiuni enorme împotriva modificării reglementărilor în acest sens. Acesta este rezultatul dorit de industria farmaceutică din SUA – întîrzierea introducerii medicamentelor generice.)

4. Vezi Khabir Ahmad, „USA-Morocco Deal May Extend Drug Patents to 30 years", *Lancet*, vol. 362 (6 decembrie 2003), p. 1904.
5. Acordurile sînt complexe şi dificil de interpretat, astfel încît consecinţele rămîn oarecum sub semnul întrebării. Ambiguităţile pot fi deliberate. Ţara în curs de dezvoltare poate susţine că a cîştigat „flexibilitate" în privinţa, spre exemplu, aplicării protecţiei drepturilor intelectuale – ar putea permite producerea de medicamente generice dacă ar exista o necesitate validă din perspectiva stării de sănătate – iar Departamentul de Comerţ al SUA îi poate raporta clientului său, industria farmaceutică, faptul că a obţinut concesii majore legate de extinderea duratei efective a patentului. Atunci cînd ţările în curs de dezvoltare încearcă să utilizeze „flexibilităţile" pe care au crezut că le-au inclus în acord, Statele Unite îşi mobilizează imensa lor putere economică pentru a le împiedica - după cum s-a întîmplat cu Brazilia şi Africa de Sud atunci cînd au încercat să producă versiuni generice ale medicamentelor pentru tratamentul SIDA în anii care au urmat semnării acordului TRIP.
6. Conform acordului TRIP, toţi membrii OMC trebuie să aibă un regim al drepturilor intelectuale care să satisfacă anumite standarde „ridicate" – în principal standarde stabilite de ţările industrializate avansate. Fiecare ţară urma să menţină în funcţie propriile oficii pentru acordarea de patente şi drepturi de copyright.
7. A mai existat şi o altă critică la adresa acordului TRIP : acesta a fost injust faţă de ţările în curs de dezvoltare, din două puncte de vedere. Deşi le-a oferit ţărilor industrializate avansate protecţia pe care şi-au dorit-o, nu a protejat cunoştinţele tradiţionale aflate în proprietatea ţărilor în curs de dezvoltare. (Vezi discuţia de mai jos.) Deoarece acordul TRIP urma să reducă accesul la informaţii al ţărilor în curs de dezvoltare şi să le determine să plătească drepturi în valoare de miliarde de dolari, acesta ar fi trebuit să facă parte din „Marea Negociere" (Grand Bargain), descrisă în capitolul 3, datorită căreia ţările în curs de dezvoltare ar fi trebuit să beneficieze de un acces sporit la agricultură şi de pe urma reducerii subvenţiilor agricole în ţările industrializate avansate. Ţările dezvoltate nu au respectat obligaţiile ce le reveneau prin această înţelegere.
8. Aceste exemple ilustrează afirmaţia cu caracter general : toate drepturile de proprietate sînt circumscrise. Din acelaşi motiv, în iunie 2005, Curtea Supremă a SUA confirma încă o dată dreptul de domeniu eminent al guvernului : o persoană nu poate dispune după bunul plac de proprietatea sa (inclusiv să vîndă proprietatea oricui doreşte), dacă statul ia o altă hotărîre. Evident, există restricţii importante care previn abuzurile din partea acestor puteri enorme.
9. Desigur, deseori regimul proprietăţii intelectuale nu determină un monopol adevărat - o singură firmă care să producă un produs, fără să se confrunte cu o competiţie eficientă -, însă modifică intensitatea şi specificul competiţiei, iar rezultatele pot fi chiar mai rele decît în cazul monopolului veritabil. Să analizăm, de exemplu, cazul industriei farmaceutice, unde rezultatele cercetărilor esenţiale sînt puse la dispoziţia publicului larg. Companiile farmaceutice au rolul de a aduce pe piaţă rezultatele acestor cercetări ; în situaţia actuală însă, acestea concurează între ele mai mult prin intermediul marketingului şi al diferenţierii produselor. Dacă o firmă descoperă un medicament, celelalte încearcă să utilizeze o variantă a ideii (un medicament cu efecte similare) care nu este inclusă în patentul original, dar care însă are avantaje limitate din perspectiva consumatorului. Profiturile sînt disipate cel puţin parţial în această variantă de competiţie ineficientă.

10. Paul A. Samuelson a formalizat conceptul, cu mai puțin de jumătate de secol în urmă, în lucrarea sa clasică „The Pure Theory of Public Expenditures", *Review of Economic and Statistics*, vol. 36, nr. 4 (noiembrie 1954), pp. 387-389. Diferența esențială față de produsele obișnuite este numită „consum neconcurențial" ; dacă eu mănînc un bol de orez, tu nu poți să-l mănînci la rîndul tău ; pe cînd, dacă eu știu ceva, faptul că știi și tu acel lucru nu diminuează cunoștințele mele (deși, evident, acest fapt are un efect asupra avantajelor pe care le pot obține de pe urma respectivelor cunoștințe).
11. Pentru ca un patent să fie susținut, trebuie să indeplinească o serie de condiții descrise anterior (de exemplu, noutatea) ; evident, nu poate să existe un patent anterior pentru o idee esențial identică. Multe cereri de patente sînt respinse, iar uneori patentele, după ce sînt acordate, nu sînt susținute după litigii (de obicei foarte costisitoare). În sistemul european al patentelor, există posibilitatea ca o aplicație pentru un patent să fie contestată înainte de a fi aprobată. În Statele Unite, contestațiile se pot face doar ulterior acordării patentului.
12. Selden a solicitat prima oară acordarea patentului pe 8 mai 1879, prin intermediul unui dosar care cuprindea atît prezentarea motorului, cît și a utilizării sale la un vehicul cu patru roți. Apoi, acesta a început să adauge atîtea amendamente la dosarul pentru obținerea patentului, încît procesul aprobării a fost prelungit la șaisprezece ani. Patentul (#549,160) a fost acordat in cele din urmă la 5 noiembrie 1895.
13. Aceste preocupări s-au evidențiat în special în cazul patentelor pentru cunoștințele tradiționale. Una dintre problemele adresate de Comisia Mondială pentru Dimensiunea Socială a Globalizării, în raportul său, *A Fair Globalization : Creating Opportunities for All*, *op. cit.*, era cea a „impactului negativ al reglementărilor internaționale privitoare la drepturile de proprietate intelectuală, care facilitează privatizarea cunoștințelor tradiționale" (p. 20).
14. Vezi, de exemplu, „A Tragedy of the Public Knowledge 'Commons'?", de Paul A. David, un distins profesor de economie de la Stanford și Oxford, la www.cepr.stanford.edu/papers.htms ; James Boyle, profesor de drept, a scris mult pe tema aspectelor legale, de exemplu, „The Second Enclosure Movement and the Construction of the Public Domain", *Law and Contemporary Problems*, vol. 66 (primăvară/vară, 2003), pp. 33-74. Vezi și Richard Poynder, „Enclosing the Digital Commons", *Information Today*, vol. 20, nr. 5 (mai 2003), pp. 37-38 ; și Lawrence Lessig, *The Future of Ideas : The Fate of the Commons in a Connected World* (Random House, New York, 2001).
15. De exemplu, în negocierile cu AOL, Microsoft a cerut ca AOL să renunțe la Real Player de la RealNetworks, care intra în competiție directă cu Windows Media Player al Microsoft. Acuzația de procedură antitrust a RealNetworks împotriva Microsoft cita o afirmație a unui director executiv al acesteia care susținea că Microsoft va încerca „să anihileze" RealNetworks. Vezi John Markoff, „RealNetworks Accuses Microsoft of Restricting Competition", *New York Times*, 19 decembrie 2003, p. C5. Pentru mai multe detalii despre atacurile Microsoft asupra Netscape și procesele care au urmat, vezi Paul Abrahams și Richard Waters, „You've Got Competition", *Financial Times*, 24 ianuarie 2002, p. 16. Council of Economic Advisers a început să fie preocupat de impactul economic al poziției dominante a Microsoft în perioada în care eram membru și președinte al său. Mai apoi, am fost martor în calitate de expert în cîteva litigii împotriva practicilor anticompetitive ale Microsoft, in Statele Unite, Europa și Asia ; pe baza unei evaluări judicioase a probelor, deciziile repetate ale unor tribunale din Statele Unite și din alte părți conform cărora Microsoft abuzase de poziția sa de monopol nu au constituit o surpriză.

16. Pentru o prezentare mai detaliată a acestui episod, vezi William Greanleaf, *Monopoly on Wheels : Henry Ford and the Selden Automobile Patent* (Wayne State University Press, Detroit, 1961).
17. Pentru o analiză a acestui caz, vezi, de exemplu, Tom D. Crouch, *The Bishop's Boys. A Life of Wilbur and Orville Wright* (W.W. Norton, New York, 1989). Cartelul pentru schimbul de licenţe asupra patantelor de invenţie a funcţionat pînă în iulie 1917. Joel Klein s-a referit la el într-un discurs ţinut pe 2 mai 1997, în timp ce era asistent al Procurorului General al Diviziei Antitrust din cadrul Departamentului de Justiţie al SUA ; vezi www.usdoj.gov/atr/public/speeches/118.htm.
18. În unele cazuri, printr-un marketing mai bun, medicamentele imitatoare s-au dovedit la fel de eficiente sau chiar superioare în comparaţie cu cele originale. De exemplu, Zantac a fost un medicament anti-ulcer care a încercat să imite medicamentul revoluţionar Tagamet (descoperit prin cercetări răsplătite cu premiul Nobel). Deşi unele studii indică faptul că, în general, Zantac nu a înregistrat rezultate mai bune decît Tagamet, s-a vîndut mai bine datorită unui marketing superior. (Succesul său mai poate fi determinat şi de efectele sale secundare mai puţine ca număr.)
19. Cheltuielile totale au fost enorme : în 2001, totalul cheltuielilor pentru cercetare şi dezvoltare ale celor mai mari şapte companii farmaceutice din America a fost de 17 miliarde de dolari. Vezi „Industry Dominates R&D Spending in US", *Chemical and Engineering News*, 28 octombrie 2002, pp. 50-52. Cheltuielile pentru cercetare şi dezvoltare au crescut enorm, fără a fi justificate într-un mod evident. Din 2000 şi pînă în 2004, numărul mediu anual al cererilor de înregistrare a unor medicamente noi înaintate către FDA a fost de 107. Această medie a scăzut mai mult sau mai puţin de la începutul colectării datelor, respectiv din 1970. Mai concludent este faptul că, din cele patruzeci şi şase de astfel de cereri depuse în prima parte a anului 2005, doar şapte au vizat o substanţă cu o structură moleculară inovatoare. În 2004, din cele 113 cereri, doar treizeci şi unu au vizat astfel de substanţe. Majoritatea celorlalte se refereau fie la un nume nou, fie la un producător nou. Vezi US Food And Drug Administration Center for Drug Evaluation and Research, „CDER Drug and Biologic Approval Reports", la www.fda.gov/cder/rdmt/default.htm
20. Vezi Ha-Joon Chang, *Kicking Away the Ladder : Development Strategy in Historical Perspective* (Anthem Press, Londra, 2002) şi Eric Schiff, *Industrialization without National Patents : The Netherlands, 1869-1912 ; Switzerland, 1850-1907* (Princeton University Press, Princeton, 1971). Chiar şi în prezent, multe ţări continuă să fie inovatoare, fără o protecţie a proprietăţii intelectuale atît de puternică precum cea din Statele Unite. (De exemplu, protecţia dreptului de copyright în Japonia este mai slabă.) Vezi H. Stephen Harris Jr., „Competition Law and Patent Protection in Japan : A Half-Century of Progress, a New Millennium of Changes", *Columbia Journal of Asian Law*, vol. 16 (toamnă 2002), pp. 71-140.
21. Desigur, cercetarea de bază există doar pentru că găseşte unele surse de finanţare, cum ar fi guvernul sau fundaţiile. Chiar şi un savant devotat are nevoie de un laborator, iar laboratoarele sînt costisitoare. Profiturile monopolurilor obţinute din proprietatea intelectuală reprezintă o sursă alternativă de finanţare, una care presupune costuri mari pentru societate, care trebuie comparate cu avantajele pe care le aduc.
22. Browserul Firefox a fost elaborat drept componentă a proiectului Mozilla. Acest proiect produce software de tip open source şi este susţinut de Mozilla Foundation, care a primit sprijinul necesar iniţierii sale de la Netscape, subsidiara AOL. (Mai multe informaţii sînt disponibile la www.mozilla.org.) Începînd cu martie 2006, la 18 luni de la lansare, s-a estimat că Mozilla Firefox deţinea 10% din piaţă. Vezi Antony Savvas, „Firefox Reaches

One in Ten", ComputerWeekly.com, 5 aprilie 2006, la www.computerweekly.com/Articles/2006/04/05/215224/Firefoxreachesoneinten.htm.

23. Preşedintele Jefferson, care, în calitate de secretar de stat, a fost unul dintre redactorii originali ai Legii Patentelor din 1793, considera că patentele vor fi acordate numai invenţiilor concrete, utile. Totuşi, la adoptarea legii din 1952, un raport al Congresului afirma că „orice lucru făcut de om sub Soare" poate fi patentat. De atunci, noţiunea de patentabil a fost lărgită în mod considerabil. În 1980, Curtea Supremă, în cazul *Diamond contra Chakrabarty*, a decis că bacteriile modificate genetic pot fi patentate. De atunci, patentele au fost extinse şi în privinţa procedurilor de afaceri.
24. Vezi James Meek, „The Race to Buy Life", *Guardian*, 15 noiembrie 2000, disponibil la www.guardian.co.uk/genes/article/0,2763,397827,00.htm ; şi Center for the Study of Technology and Society, „Genome Patents", la www.tecsoc.org/biotech/focuspatents.htm.
25. Firma îşi are sediul în Salt Lake City, Utah, şi celălalt fondator al său este Walter Gilbert, laureat al premiului Nobel pentru chimie în 1980, pentru contribuţia sa la dezvoltarea tehnologiei de determinare a secvenţelor ADN-ului.
26. Vezi Claude Henry, *Patent Fever in Developed Countries and Its Fallout on the Developing World*, Prisme nr. 6 (Centre Cournot for Economic Studies, Paris, mai 2005), şi Andrew Pollack, „Patent on Test for Cancer is Revoked by Europe", *New York Times*, 19 mai 2004, p. C3. În cele din urmă, Myriad a elaborat o tehnologie de examinare medicală şi pretinde 3.000 de dolari pentru o examinare completă, refuzîndu-le altor firme dreptul de a efectua examinarea. Provincia Ontaro ignoră această pretenţie, permiţîndu-le cetăţenilor săi să fie examinaţi în mod gratuit.
27. Numărul global a crescut foarte mult – cu 14 procente doar în trei ani. Baza de date Intellectual Property Statistics Database este disponibilă la www.wipo.int/ipstatsdb/en/stats.jsp.
28. Tim Berners-Lee, *Weaving the Web : The Original Design and Ultimate Destiny of the World Wide Web* (HarperCollins, New York, 2000).
29. Prevederea referitoare la exclusivitatea informaţiilor – destinată să limiteze utilizarea informaţiilor – asupra căreia Statele Unite au insistat în acordurile comerciale bilaterale recente contravine întru totul, într-un mod evident, spiritului acestei prevederi tradiţionale.
30. Poziţia unora dintre cei mai fervenţi susţinători ai drepturilor de proprietate intelectuală pe piaţa liberă relevă o tensiune curioasă : deşi agenda liberalizării/privatizării pe care o susţin presupune în general minimalizarea rolului guvernului, acest nou ansamblu de reforme necesită un rol mai activ al guvernului şi un grup de reforme noi, restrictive, privitoare la utilizarea informaţiilor.
31. Investiţia lor în lobby a generat profituri mari. Vezi Stephanie Saul, „Drug Lobby Got a Victory in Trade Pact Vote", *New York Times*, 2 iulie 205, p. C1.
32. Congresul a modificat termenul patentelor în 1994, pentru a se conforma standardelor Acordului General asupra Tarifelor şi Comerţului (GATT), astfel încît acum un patent este valabil 20 de ani de la ultima solicitare, în timp ce anterior era valabil 17 ani de la acordarea sa. Termenul de 20 de ani poate fi extins pentru a compensa întîrzierile survenite în procesul acordării patentului.
33. Organizaţia Mondială a Proprietăţii Intelectuale (WIPO) a fost precedată de Bureaux Internationaux Réunis pour la Protection de la Propriété Intellectuelle, înfiinţată în 1893 pentru a administra Convenţia de la Berna pentru protecţia operelor literare şi artistice (primul acord internaţional cu privire la copyright).
34. Asocierea unei chestiuni de politică publică (standardele muncii sau proprietatea intelectuală) cu comerţul (şi sancţiunile comerciale) este numită, în mod natural, „conexiune" (linkage). Conexiunile se impun cel mai mult atunci cînd miza este chiar bunăstarea tuturor

locuitorilor de pe glob. În capitolul 6, argumentez faptul că existenţa unor conexiuni dintre acordurile comerciale şi aplicarea acordurilor privitoare la mediul global se justifică, aşa cum este cazul Protocolului de la Kyoto cu privire la încălzirea globală

35. În aceeaşi lună, mai tîrziu, la Seul, la întrunirea ministerială a ţărilor celor mai puţin dezvoltate din cadrul Organizaţiei Mondiale a Proprietăţii Intelectuale, am explicat pe larg cum ar putea arăta un astfel de regim al proprietăţii intelectuale. Vezi „Towards a Pro-Development and Balanced Intellectual Property Regime", la www.gsb.columbia edu/faculty/jstiglitz/download/2004_TOWARDS_A_PRO_DEVELOPMENT.htm.
36. Din păcate, Statele Unite, în multe dintre acordurile comerciale bilaterale pe care le-a semnat în ultima vreme, au cerut – şi au obţinut – o protecţie sporită a proprietăţii intelectuale, un acord „TRIP plus" – tipul de acord care a generat protestele din Maroc Proteste asemănătoare au marcat şi negocierile pentru acorduri bilaterale desfăşurate în alte părţi, cum ar fi Thailanda.
37. Aceasta se înţelege prin definirea cunoaşterii drept un bun public.
38. Vezi articolul semnat de Donald G. McNeil Jr., „A Nation Challenged: The Drug; A Rush for Cipro, and the Global Ripples", *New York Times*, 17 octombrie 2001, p. A1
39. O întrebare asemănătoare a fost cea privitoare la motivaţia companiilor farmaceutice de a acorda aparent atît de multă atenţie medicamentelor generice din ţările în curs de dezvoltare. La urma urmei, profiturile pe care le obţin în mod curent de pe urma ţărilor în curs de dezvoltare este mic, prin urmare pierderea profiturilor din cauza producerii de medicamente generice ar fi mică. Este posibil chiar să cîştige bani prin intermediul tarifelor percepute pentru licenţe. De obicei, companiile farmaceutice se tem că medicamentele ieftine vor fi exportate în Statele Unite şi în Europa, iar acest fapt le-ar putea afecta enorm profiturile. Totuşi, argumentul nu este pe deplin convingător. În întreaga lume există deja diferenţe imense de preţuri, iar modalităţile de evitare a acestui fenomen sînt limitate, în mare parte datorită faptului că este vorba despre o industrie cu reglementări foarte stricte. Presupun că motivul real este legat de teama că dacă americanii (sau europenii) ar sesiza discrepanţa dintre preţul practicat de companiile farmaceutice şi preţul la care ar putea fi cumpărate medicamentele, preţurile ar fi supuse unor presiuni enorme.
40. Companiile farmaceutice au intentat un proces guvernului Africii de Sud, contestînd capacitatea acestuia de a utiliza prevederile OMC referitoare la accesul pe piaţă – în acest caz, licenţa obligatorie – pentru a face disponibile medicamentele împotriva HIV/SIDA în această ţară. În aprilie 2001 au renunţat la acuzaţii.
41. Vezi aliniatul 6 din „Declaration on the TRIPS Agreement and Public Health" de la Doha: „Sîntem de acord cu faptul că membrii OMC care nu dispun de posibilitatea de producţie în sectorul farmaceutic sau care dispun de posibilităţi limitate se pot confrunta cu dificultăţi legate de utilizarea eficientă a prevederii referitoare la licenţa obligatorie, în contextul prevederilor acordului TRIP". În pofida faptului că era o chestiune urgentă, deoarece mii de oameni sufereau de SIDA, administraţia Bush, ca urmare a presiunilor exercitate de companiile farmaceutice, a refuzat să semneze un acord acceptat de toate celelalte ţări. În cele din urmă, în august 2003, s-a ajuns la un alt acord, atunci cînd Statele Unite şi-au modificat poziţia, permiţîndu-le ţărilor celor mai puţin dezvoltate să importe medicamente generice provenite de la producători care practică preţuri mici şi care nu deţin patente, din ţările în curs de dezvoltare. Pînă în acel moment însă, această problemă deteriorase deja reputaţia OMC în ţările în curs de dezvoltare.
42. De fapt, deoarece medicamentele salvatoare de vieţi reprezintă o necesitate, capacitatea companiilor farmaceutice de a majora preţurile şi de a-şi spori astfel profiturile este cu mult mai mare decît în cazul produselor cosmetice şi al medicamentelor de tip „lifestyle"

43. Tehnologiile noi facilitează identificarea locului unde au fost produse medicamentele, făcînd „arbitrajul" (numit uneori și „comerț paralel") chiar și mai dificil.
44. Un studiu din *Lancet* a descoperit că „din 1.393 noi entități chimice introduse pe piață între 1975 și 1999, numai șaisprezece au fost destinate tratamentului bolilor tropicale și tuberculozei". P. Trouiller *et al.*, „Drug Development for Neglected Diseases: A Deficient Market and a Public-Health Policy Failure", *Lancet*, vol. 359 (22 iunie 2002), pp. 2188-2194. Un alt studiu consemnează: „Din cele 137 de medicamente destinate tratamentului bolilor infecțioase aflate încă în studiu în 2000, doar unul menționa printre indicații și boala somnului, iar altul malaria. Nu există medicamente noi aflate în faza de studiu pentru tratamentul tuberculozei sau al leishmaniazei. Lista curentă a PhRMA, «Medicamente noi aflate în studiu», cuprinde opt medicamente pentru impotență și disfuncții erectile, șapte pentru obezitate și patru pentru tulburări de somn". Médecins Sans Frontières Access to Essential Medicines Campaign și Drugs for Neglected Diseases Working Group, „Fatal Imbalance: The Crisis in Research and Development for Drugs for Neglected Diseases", Médecins Sans Frontières, septembrie 2001, p. 12. Un studiu din 2001 al Families USA Foundation, intitulat „Off the Charts: Pay, Profits and Spending by Drug Companies", arăta că, în 2000, opt din cele mai mari nouă companii farmaceutice din America au cheltuit pentru marketing mai mult decît dublul sumei alocate cercetărilor și dezvoltării. Cea de-a noua a cheltuit „doar" de 1,5 ori mai mult pentru marketing decît pentru cercetare și dezvoltare. Pentru un studiu mai recent care susține faptul că prețurile mai mici ale medicamentelor nu vor determina o diminuare a cercetărilor, vezi Donald Light și Joel Lexchin, „Will Lower Drug Prices Jeopardize Drug Research? A Policy Fact Sheet", *American Journal of Bioethics*, vol. 4, nr. 1 (ianuarie 2004), pp. W1-W4.
45. O a treia alternativă este sprijinirea în mod direct a cercetării, de exemplu, prin intermediul Institutelor Naționale de Sănătate din SUA și a unor instituții similare din alte țări.
46. Desigur, există și alte reforme care ar reduce motivațiile de a produce medicamente care „copie" alte medicamente. Guvernul, de exemplu, ar putea răspîndi informații cu privire la eficiența relativă a acestor medicamente și la siguranța utilizării lor. Apoi, companiilor de asigurări li s-ar putea cere să aprobe utilizarea unui medicament mai scump doar dacă s-ar demonstra că este cu mult mai eficient sau mai sigur. O astfel de reformă ar stimula competiția sub aspectul calității și al prețului produsului.
47. Informațiile reprezintă un bun public global – un bun de pe urma căruia profită toată lumea. Piețele private, în sine, propun întotdeauna o ofertă insuficientă de bunuri publice. Nu am discutat aici problema celei mai bune locații pentru un studiu: sectorul public, cel privat sau cel nonguvernamental. Multe dintre cele mai importante inovații sînt făcute în laboratoare de cercetare guvernamentale și în universități. Este clar că acestea au capacitatea de a efectua cercetări la cel mai înalt nivel. Conceptul unui fond pentru premii a fost susținut de James Love și Consumer Project on Technology. Congresmanul Bernard Sanders a introdus ordonanța HR 417, Medical Innovation Prize Act din 2005, pentru a implementa ideea.
48. Desigur, premiile corespunzătoare medicamentelor ce tratează bolile prevalente în țările în curs de dezvoltare ar fi acordate în principal în folosul acestor țări. Aceste cheltuieli pot fi considerate o formă importantă de sprijin extern.
49. Primul președinte Bush a refuzat să semneze protocolul, însă la 4 iunie 1993, președintele Clinton l-a semnat. Totuși, Congresul a refuzat ratificarea acestuia.
50. Ruth Brand, „The Basmati Patent", în *Limits to Privatization: How to Avoid Too Much of a Good Thing*, ed. Ernst Ulrich von Weizäcker, Oran R. Young și Matthias Finger

(Earthscan Publications, Londra și Sterling, VA, 2005). Devinder Sharma, „Basmati Patent: Let Us Accept It, India Has Lost the Battle", 22 iunie 2005; disponibil la http://www.eftafairtrade.org/Document.asp?DocID=150/tod=2112.

51. Este interesant faptul că oamenii de știință implicați erau din Asia de Sud.
52. În cele din urmă, Statele Unite au revocat toate cererile pentru patente, cu excepția a cinci dintre ele, și au refuzat companiei RiceTec dreptul de a-și vinde pe piață orezul sub numele de orez basmati. Desigur, este posibil ca RiceTec să fi îmbunătățit varietatea tradițională, însă criticii susțin că patentul lor a urmărit totodată privatizarea unui ansamblu însemnat de cunoștințe tradiționale. Vezi Brand, „The Basmati Patent", *op. cit.*, și John Madeley, „US Rice Group Wins Basmati Patents", *Financial Times*, 24 august 2001, secțiunea Commodities & Agriculture, p. 24.
53. Vezi Vandana Shiva și Ruth Brand, „The Fight Against Patents on the Neem Tree", in *Limits to Privatization*, *op. cit.*
54. Qinghao (pelinița) are un ingredient activ numit artemisină. Chinezii au încercat ani de zile să obțină aprobarea OMC pentru scoaterea pe piață a acesteia, înainte ca Suedia să o obțină foarte rapid. Concomitent, Novartis a deținut drepturile de patentare împreună cu Institutul de Microbiologie și Epidemiologie al Academiei de Științe Medicale Militare din Beijing. Vezi Howard W. French, „Malaria Remedy Proves a Tonic for Remote China", *International Herald Tribune*, 12 august 2005, p. 1, și „A Feverish Response: Treating Malaria", *Economist*, 20 noiembrie 2004.
55. Este nevoie și de alte reforme ale procedurilor privitoare la patente. De exemplu, vezi nota 11 de la acest capitol.
56. Desigur, observația are un caracter mai general: țările în curs de dezvoltare au nevoie și de sprijin din punct de vedere legal, de exemplu, în lupta pe care o duc împotriva diverselor bariere nontarifare descrise în capitolul 3.
57. În industria divertismentului, ca și în alte industrii, firmele din interiorul unei țări încearcă deseori să ia măsuri de protecție și invocă adesea promovarea culturii în apărarea acestor măsuri. Vreau să clarific un lucru: nu apăr protecționismul, ci drepturile guvernelor de a-și promova propria cultură.
58. Cu siguranță, la Casa Albă nu s-a discutat niciodată în mod deschis despre aceste prevederi, iar eu trebuia să particip la toate întîlnirile importante legate de problemele mediului. Atunci cînd, ulterior, l-am întrebat pe Mickey Kantor, Reprezentantul pentru Comerț al SUA din acea perioadă, dacă știuse despre aceste prevederi, el a subliniat în apărarea sa că acordul fusese negociat în timpul mandatului primului președinte Bush și au acceptat acordul ca atare, axîndu-se asupra prevederilor conexe pentru a da satisfacție sindicatelor și grupărilor ecologiste, care la rîndul lor par să nu realizeze existența acestei prevederi și importanța sa potențială.

## Capitolul 5
## Cum scăpăm de blestemul resurselor

1. Pentru o istorie a petrolului din Azerbaidjan, vezi Natig Aliyev, „The History of Oil in Azerbaijan", *Azerbaijan International*, vol. 2, nr. 2 (vară 1994), pp. 22-23.
2. Vezi Terry Lynn Karl, *The Paradox of Plenty: Oil Booms and Petro-States*, Studies in International Political Economy 26 (University of California Press, Berkeley, 1997).
3. Xavier Sala-i-Martin și Arvind Subramanian, „Addressing the Natural Resource Curse: An Illustration from Nigeria", Columbia University, Department of Economics, Discussion

Paper Series 0203-15, mai 2003, disponibilă la www.columbia.edu/cu/economics/discpapr/DP0203-15.pdf.

4. Chiar şi conform standardului riguros al Băncii Mondiale (2 dolari/zi), o treime din ţară este săracă.
5. Sintagma „blestemul resurselor" a fost utilizată pentru prima oară de Richard M. Auty în *Sustaining Development in Mineral Economies : The Resource Curse Thesis* (Routledge, Londra şi New York, 1993).
6. Acordul la a cărui elaborare am contribuit la întrunirea respectivă a condus în cele din urmă la Convenţia OECD pentru combaterea mituirii funcţionarilor publici străini în tranzacţiile de afaceri internaţionale, care a fost semnată pe 17 decembrie 1997 şi a intrat în vigoare pe 15 februarie 1999. Printre semnatari s-au numărat toate cele treizeci de state membre OECD şi şase ţări nonmembre (Argentina, Brazilia, Bulgaria, Chile, Estonia şi Slovenia). La cinci ani după întrunirea noastră, OECD a remarcat reacţiile atît de întîrziate ale guvernelor. Franţa tocmai eliminase prevederea care permitea deductibilitatea impozitelor pe mită pentru contractele semnate înainte de acordurile OECD, iar Noua Zeelandă încă nu se conformase în totalitate. Vezi Trade Compliance Center: OECD Antibribery Report 2001, „Laws Prohibiting Tax Deduction of Bribes", la www.mac.doc.gov/tcc/anti_b/oecd2001/html/ch04.html.
7. Vezi cazul ExxonMobil din Kazahstan, prezentat în „Kazakhstan President Nazarbayev Accepted Bribes, U.S. Alleges", Bloomberg.com, 16 aprilie 2004, la http://quote.bloomberg.com/apps/news?pid=10000087&sid=a 8QW26uoXI&refer=top world news; Daniel Fisher, „ExxonMobil's Kazakhstan Quagmire", *Forbes*, 23 aprilie 2003, disponibil la www.forbes.com/2003/04/23/cz_df_0423xom.html; Seymour M. Hersh, „The Price of Oil", *The New Yorker*, 9 iulie 2001, pp. 48-65; şi Thomas Catan şi Joshua Chaffin, „Bribery Has Long Been Used to Land International Contracts. New Laws Will Make That Tougher", *Financial Times*, 8 mai 2003, p. 19. Articolul din *Financial Times* afirmă că „În total, autorităţile l-au acuzat [pe Giffen] de faptul că ar fi primit peste 78 de milioane de dolari sub formă de comisioane şi taxe de la Mobil şi de la alte companii petroliere occidentale şi apoi le-a direcţionat în mod ilegal către înalţi oficiali din Kazahstan". Procesul încă nu s-a încheiat.
8. În cele din urmă, s-a ajuns la o înţelegere în afara tribunalului, prin care companiile petroliere au plătit statului Alaska peste 1 miliard de dolari. Alaska nu a fost singurul stat care a întîmpinat probleme. Acelaşi lucru s-a întîmplat şi în Alabama, stat care a reuşit să obţină despăgubiri mai mari de la companiile petroliere.
9. Desigur, guvernele pot alege să transfere o parte din riscuri asupra altor organisme implicate. Ele pot vinde petrolul pe pieţele financiare în care sînt negociate contracte viitoare – obţinînd un preţ sigur acum, în loc de un preţ nesigur care ar putea domina piaţa peste doi sau trei ani. De asemenea, contractele dintre companiile petroliere şi ţări ar putea presupune un transfer al riscurilor, într-o oarecare măsură. Dacă guvernul insistă să obţină o parte mai mare din profiturile excepţionale atunci cînd preţurile cresc foarte mult, companiile petroliere ar putea oferi un bonus mai mic în avans. Totuşi există puţine dovezi care să indice o astfel de evoluţie a lucrurilor, cel puţin într-o măsură semnificativă.
10. În mod oficial, valoarea bunurilor este egală cu valoarea de scont estimată în prezent a profiturilor viitoare (drepturi de exploatare a resurselor naturale) pe care le va genera. Profiturile enorme obţinute de multe dintre companiile private indică faptul că au achiziţionat aceste bunuri la un preţ mai mic decît valoarea lor reală.
11. În timpul mandatului preşedintelui Reagan, Statele Unite au început un proces de leasing rapid al cîmpurilor petrolifere – criticii l-au numit o vînzare la preţ de lichidare; acesta a avut drept urmare o reducere substanţială a sumei primite de guvern în medie pentru

fiecare teren. Vezi Jeffrey J. Leitzinger şi Joseph E. Stiglitz, „Information Externalities in Oil and Gas Leasing", *Contemporary Economic Policy*, vol. 1, nr. 5, pp. 44-57.

12. Împrumuturile efectuate de întreprinderile aflate în proprietatea guvernului sînt tratate ca şi cum ar fi contractate chiar de guvern. Aceasta înseamnă că o ţară precum Brazilia, care a contractat o serie de împrumuturi la nivel de guvern, trebuie să reducă alte cheltuieli guvernamentale – cum ar fi cele destinate educaţiei sau sănătăţii – dacă doreşte să investească mai mult în aceste întreprinderi, indiferent cît de mare ar fi profitul investiţiilor respective.
13. Dr. Mahathir bin Mohamad, într-un discurs din cadrul forumului Global Leadership, ţinut la Kuala Lumpur, pe 7 septembrie 2005, şi intitulat „The Past, Present and Future – Malaysia's Challenges in a Competitive Global Landscape", şi în conversaţii personale cu autorul.
14. Chile a fost considerat deseori de către FMI un exemplu al succesului modelului Consensului de la Washington. Cu toate acestea, după cum mi-a explicat fostul preşedinte Ricardo Lagos, politica Chile a fost diferită faţă de cea a Consensului de la Washington din mai multe puncte de vedere, printre care se numără şi refuzul său de a accepta o privatizare totală. De exemplu, Chile nu şi-a liberalizat complet pieţele de capital. Cel mai important este faptul că a pus un accent deosebit pe educaţie şi pe combaterea sărăciei – chestiuni care nu erau prevăzute în Consensul de la Washington.
15. Chrystia Freeland, *Sale of the Century: The Inside Story of the Second Russian Revolution* (Crown, New York, 2000).
16. De exemplu, Nigeria a avut o datorie de tip Paris Club (adică o datorie a guvernului) de peste 30 de miliarde, care s-a redus în octombrie 2005.
17. Spre finalul Public Information Notice a FMI, nr. 01/73 (27 iulie 2001), cu titlul „IMF Concludes 2001 Article IV Consultation with Chile", FMI notează că estimările sale asupra bilanţului fiscal al guvernului chilian sînt diferite (cu alte cuvinte, mai rele) decît estimările proprii ale Chile, datorită tratamentului diferit al veniturilor din Copper Stabilization Fund (şi al cîştigurilor de capital provenite din privatizare).
18. Vezi site-ul web al fondului petrolier de stat al Republicii Azerbaidjan (SOFAZ), www.oilfund.az.
19. Vezi site-ul web al Norges Bank Investment Management (NBIM), www.norges-bank.no/english/petroleum_fund/.
20. În mod similar, deşi este adevărat că o economie de piaţă de succes necesită drepturi de proprietate solide, într-o democraţie drepturile de proprietate pot fi solide numai dacă sînt considerate legitime. Pentru o discuţie mai amplă referitoare la aceste aspecte, vezi, de exemplu, Karla Hoff şi Joseph E. Stiglitz, „After the Big Bang? Obstacles to the Emergence of the Rule of Law in Post-Communist Societies", *American Economic Review*, vol. 94, nr. 3 (iunie 2004), pp. 753-776; şi Karla Hoff şi Joseph E. Stiglitz, „The Creation of the Rule of Law and the Legitimacy of Property Rights: The Political and Economic Consequences of a Corrupt Privatization", NBER Working Paper 11772, noiembrie 2005.
21. Pentru discuţii suplimentare legate de această iniţiativă globală majoră numită Iniţiativa pentru transparenţa industriilor extractoare (EITI) – numită uneori „publish what you pay" („faceţi publice plăţile") –, vezi www.eitransparency.org/.
22. Deoarece întreţin conflictul, vînzările de arme determină o externalitate negativă majoră, iar un mod standard de a reacţiona la astfel de externalităţi este impunerea unei taxe Liderii cîtorva ţări industrializate avansate au solicitat o astfel de taxă. Vezi „Action Against Hunger and Poverty: Report of the Technical Group on Innovative Financing Mechanisms", prezentat la ONU în septembrie 2004, autorii proiectului raportului fiind

Anthony Atkinson *et al.*, Technical Group on Innovative Financing Mechanisms, Brazilia, 2004, disponibil la www.globalpolicy.org/socecon/glotax/general/2004/09innovative.pdf.

23. Pînă în prezent, aceasta pare să fie relativ ineficientă. În urma unui minisondaj de opinie în rîndurile vînzătorilor de diamante din New York, am descoperit că puţini dintre ei cunoşteau acest lucru, multora nu le păsa, iar majoritatea au afirmat pur şi simplu că interdicţia este imposibil de aplicat.
24. Deşi în principiu lemnul, la fel ca şi peştele, constituie o resursă naturală care se regenerează – spre deosebire de petrol, gaze şi minerale, care sînt epuizabile –, pădurile de lemn de esenţă tare cresc într-un ritm atît de lent încît reprezintă, de fapt, o resursă epuizabilă.
25. Vezi, de exemplu, Sachs, *The End of Poverty*, *op. cit.*
26. Şi, de fapt, o mare parte din ajutorul acordat Rusiei şi-a croit rapid drum către băncile din Cipru şi din alte ţări. Vezi Stiglitz, *Globalization and Its Discontents*, *op. cit.*, p. 150.
27. Banca Mondială a încercat să joace un rol pozitiv în instituirea unor norme – să se asigure că cea mai mare parte a banilor din proiectul petrolier Ciad-Camerun, la finanţarea căruia a contribuit, vor fi direcţionaţi către dezvoltare şi nu vor fi cheltuiţi pe arme. A existat temerea că banii proveniţi din petrol nu vor face decît să consolideze dictatura militară din Ciad. A fost instituit un trust complicat, în care ar fi trebuit să intre banii proveniţi din petrol, însă la scurt timp după ce petrolul a început să curgă prin oleoduct, guvernul militar din Ciad a cerut ca trustul să fie desfiinţat iar banii să-i revină în mod direct, ameninţînd că in caz contrar va întrerupe furnizarea petrolului. (În momentul în care această carte pleacă la tipar, decizia finală nu este certă.) Cele mai grave temeri ale criticilor proiectului s-au adeverit. Ei s-au întrebat de ce a avut nevoie ExxonMobil de sprijinul Băncii Mondiale? Dacă proiectul era bun, ar fi trebuit să obţină finanţări şi fără a apela la Banca Mondială. Mai devreme, o analiză independentă a împrumuturilor acordate de Banca Mondială către industriile extractoare se pronunţase împotriva împrumuturilor acordate de aceasta unor ţări precum Ciad, cazuri in care era puţin probabil ca banii să contribuie la eradicarea sărăciei. Banca a înaintat recomandările analizei pentru a fi studiate mai aprofundat – ceea ce constituie o respingere politicoasă a acestora.

## Capitolul 6
## Salvarea planetei

1. Termenul a fost popularizat de Garrett Hardin în articolul său clasic cu acest titlu apărut în *Science*, vol. 162 (13 decembrie 1968), pp. 1243-1248. Există o diferenţă fundamentală între informaţiile proprietate comună şi tipul de proprietate comună luat în discuţie aici. În cazul primeia, utilizarea proprietăţii comune de către o persoană nu constituie un prejudiciu pentru ceea ce este disponibil celorlalţi; izolarea reprezintă o restricţie ineficientă a utilizării. În cazul proprietăţilor comune cum ar fi păşunile sau zonele de pescuit, utilizarea acestora de către un individ reduce resursele disponibile pentru ceilalţi. În jargonul economic, în primul caz costul marginal al utilizării este zero, în cel de-al doilea este pozitiv.
2. Pentru o prezentare a conceptului de externalitate şi a rolului guvernului în gestionarea ineficienţelor rezultate, vezi capitolul 3, p. 81.
3. Gazele cu efect de seră nu includ doar dioxidul de carbon şi metanul (concentraţia atmosferică medie globală de metan a crescut cu 150 de procente începînd cu 1750), ci

şi gaze precum oxidul de azot ($N_2O$). Vezi Intergovernmental Panel on Climate Change, *Climate Change 2001 : The Scientific Basis* (United Nations Environment Programme, Geneva, 2001).

4. Cele mai amănunţite studii ştiinţifice privitoare la încălzirea globală sînt oferite de Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC), în rapoartele sale periodice. Vezi IPCC, *IPCC Third Assessment : Climate Change 2001* (Cambridge University Press, Cambridge, UK, 2001). Primele două evaluări - IPCC, *IPCC First Assessment Report, 1990* (Cambridge University Press, Cambridge, UK, 1990) şi IPCC, *IPCC Second Assessment : Climate Change 1995* (Cambridge University Press, Cambridge, UK, 1995) - pot fi accesate la adresa www.ipcc.ch/pub/reports.htm.
5. IPCC a fost înfiinţat în 1988 de către două organizaţii ale Naţiunilor Unite, Organizaţia Meteorologică Mondială şi Programul Naţiunilor Unite pentru mediul înconjurător, pentru a evalua „riscul modificărilor climaterice provocate de om". De atunci, s-a întrunit cu regularitate, analizînd date şi studii noi, pe măsura apariţiei acestora. Am contribuit la a doua evaluare (*IPCC Second Assessment : Climate Change 1995*, *op. cit.*).
6. Reducerea medie a fost de 5,2 procente pînă în 2012, în comparaţie cu anul 1990. Media însumează 5,2 procente, deoarece anumitor ţări, printre care Rusia şi Australia, li s-a permis să-şi mărească emisiile de gaze, sau cel puţin să nu le reducă. Deşi acest procent poate părea mic, a reprezentat o reducere de 29 de procente, în raport cu nivelurile de emisie care erau anticipate în absenţa protocolului. (Termenul final al protocolului este 2012 ; se consideră că în continuare vor fi impuse standarde mai rigide.)
7. Council of Economic Advisers, „The Kyoto Protocol and the President's Policies to Address Climate Change : Administration Economic Analysis", iulie 1998.
8. Energy Information Administration, *International Energy Annual 2003* (U.S. Department of Energy, Washington, DC, 2005), Tabelul E.1G.
9. *Ibid.*, Tabelul H. 1GCO2.
10. Vezi Tabelul H.1, *ibid.* ; şi National Environmental Trust, *First in Emissions, Behind in Solutions : Global Warming Pollution from U.S. States Compared to 149 Developing Countries* (National Environmental Trust, Washington DC, 2003) ; disponibil la www.net.org/reports/globalwarming/emissionsreport.pdf.
11. Vezi Tabelul H.1GCO2 al Energy Information Administration, *International Energy Annual 2003*, *op. cit.* În capitolul 2, am explicat că PIB-ul este un instrument de măsură imperfect al nivelului de trai şi am prezentat modalitatea mai complexă utilizată de ONU, numită „Human Development Indicator". Conform acestui indicator, în 2005 Statele Unite ocupau locul al cincilea.
12. În capitolele 2 şi 5 am explicat motivul pentru care PIB-ul nu este un bun instrument de evaluare a bunăstării sociale pe termen mai lung ; astfel, numeroase argumente ale industriei cu privire la faptul că restricţionarea poluării are efecte asupra PIB-ului nu sînt numai în sprijinul propriului interes, ci şi în afara subiectului. Chiar dacă PIB-ul prezent ar scădea, în cazul în care acest lucru are drept consecinţă reducerea pierderilor viitoare datorate efectelor încălzirii globale, restricţionarea emisiilor de gaze s-ar dovedi eficientă chiar şi numai din punctul de vedere al PIB-ului, dintr-o perspectivă pe termen lung. La fel de irelevante sînt şi argumentele referitoare la dispariţia unor locuri de muncă ; dacă autorităţile fiscale îşi fac datoria, altundeva în economie vor apărea noi locuri de muncă.
13. Vezi baza de date World Resources Institute, privitoare la „$CO_2$ cumulative emissions, 1900-2002", la http : //earthtrends.wri.org/, alcătuită pe baza unor diverse date publicate de Departamentul SUA al Energiei.

14. Cel de-al unsprezecelea plan cincinal al Chinei, făcut public în martie 2006, se axează pe mediu, precum şi pe creşterea eficienţei energetice. În săptămînile ulterioare publicării planului cincinal, guvernul a mărit preţul motorinei şi al altor produse petroliere şi a anunţat alte măsuri în vederea limitării despăduririlor – inclusiv o taxă pe beţişoarele pentru mîncat din lemn.
15. Energy Information Administration, *International Energy Outlook 2004* (U.S. Department of Energy, Washington, DC, 2004), Tabelul 72. Comparaţia dintre ţările în curs de dezvoltare şi cele dezvoltate ignoră categoria ţărilor din estul Europei/fostul bloc sovietic, despre care se presupune că ar fi responsabile pentru un procent relativ constant de 12% din emisii în toată această durată.
16. În joc sînt forţe complexe. Producţia agricolă, deşi nu contribuie la emisii atît de mult precum producţia industrială, contribuie totuşi la acumularea gazelor cu efect de seră. De exemplu, animalele domestice generează cantităţi mari de $CH_4$ (metan). Despăduririle sînt o problemă majoră, discutată mai pe larg în cele ce urmează. Totodată, ţările în curs de dezvoltare sînt foarte ineficiente – desigur, aceasta este aproape o caracteristică definitorie a faptului că sînt mai puţin dezvoltate şi înseamnă că au niveluri mai ridicate ale emisiei de gaze pe unitate de producţie. Pe de altă parte, pe măsură ce se industrializează, emisiile cresc cu rapiditate, însă există şi imense oportunităţi de reducere a acestora, pe măsură ce ţările se eficientizează. În unele ţări în curs de dezvoltare, ca de exemplu China, această lipsă de eficienţă este determinată şi de preţurile mici ale energiei. Dacă ţările în curs de dezvoltare vor urma exemplul Europei, şi nu al Americii, de a percepe taxe mari pe petrol, atunci creşterile emisiilor de gaze vor fi limitate. Chiar şi în absenţa unor asemenea taxe, China a arătat că o dezvoltare extrem de rapidă – de 7-9 procente pe an – poate fi asociată cu o creştere foarte mică a emisiilor de gaze. Pentru o prezentare a estimărilor cu privire la emisiile de gaze, vezi Mustafa H. Babiker, John M. Reilly, Monika Mayer, Richard S. Eckhaus, Ian Sue Wing şi Robert C. Hyman, „The MIT Emissions Prediction and Policy Analysis (EPPA) Model: Revisions, Sensitivities, and Comparisons of Results", MIT Joint Program on the Science and Policy of Global Change Report 71, februarie 2001. Analizele mai recente, publicate de Energy Information Administration în *International Energy Outlook 2004*, *op. cit.*, anticipează că emisiile de gaze ale ţărilor în curs de dezvoltare le vor depăşi pe cele ale ţărilor dezvoltate în 2030, mai degrabă decît în 2025.
17. Există şi o serie de probleme dificile asociate cu creşterea populaţiei, însă spaţiul disponibil nu ne permite să le discutăm aici.
18. Pe baza calculelor autorului, utilizînd datele ONU referitoare la emisiile de gaze pe cap de locuitor: United Nations Millennium Indicators data series, „Carbon dioxide emissions ($CO_2$), metric tons of $CO_2$ per capita (CDIAC)", care pot fi consultate la http://unstats.un.org/unsd/mi/mi_series_list.asp.
19. Aceasta este una dintre cele cîteva modalităţi de a face terenul de joc mai echitabil. De exemplu, Europa ar putea impune o taxă a carbonului (administraţia Clinton chiar a propus o astfel de taxă) – o taxă pentru fiecare marfă, bazată pe cantitatea emisiilor asociate cu producerea sa, cu un credit furnizat de taxele pe energie deja plătite. Desigur, producătorii europeni ar beneficia de un credit ridicat, datorită taxelor mari impuse deja pe petrol.
20. Coaliţia Pădurilor Tropicale (vezi mai jos) *nu* cere despăgubiri pentru acest lucru, într-o oarecare măsură datorită faptului că aceste servicii de „purificare" sînt dificil de estimat şi în parte deoarece servicii asemănătoare sînt îndeplinite şi de pădurile din ţările industrializate avansate, inclusiv din Statele Unite, iar aceste „emisii negative" nu au fost incluse în calculul cantităţii de carbon pe care o diminuează.

21. Implementarea programelor de evitare a despăduririlor implică o serie de detalii tehnice : de exemplu, unele privitoare la monitorizare. În prezent, datorită tehnologiei moderne, acest lucru este mult mai uşor de realizat decît cu douăzeci de ani în urmă.
22. Înfiinţarea Coaliţiei Pădurilor Tropicale a fost anunţată pe 15 ianuarie 2005, la Universitatea Columbia din New York, într-un discurs ţinut de Sir Michael Somare, prim-ministrul Papua Noua Guinee. Pînă în prezent a obţinut sprijinul a cel puţin douăsprezece ţări în curs de dezvoltare, printre care se numără Costa Rica, Nigeria, Vietnam şi India. Vezi www.rainforest-coalition.org/eng.
23. Deşi chiar şi abordarea pe care tocmai am descris-o presupune costuri diferite pentru fiecare ţară, diferenţele sînt mici. Practic, costul datorat ineficienţei unei taxe este numit triunghiul Harberger şi depinde de elasticitatea cererii şi ofertei. De obicei, aceste costuri sînt mici în raport cu PIB-ul. Costul trecerii de la impozitarea veniturilor la impozitarea poluării reprezintă diferenţa dintre triunghiul Harberger asociat cu un impozit pe poluare şi cel asociat cu impozitul pe venituri – iar această diferenţă tinde să fie cu adevărat mică. În cele din urmă, impactul distributiv este asociat cu diferenţa dintre aceste diferenţe, un număr care tinde la rîndul său să fie foarte mic.
24. Există un motiv care anticipează creşterea în timp a impozitelor pe petrol, gaze naturale şi cărbuni, dacă vom continua să diminuăm emisiile de gaze : dacă reuşim să determinăm reduceri ale consumului de energie, cererea pentru aceste resurse va scădea şi acelaşi lucru se va întîmpla şi cu preţul de pe piaţă anterior instituirii taxei. Însă, pe măsură ce preţul va scădea, va scădea şi motivaţia de a reduce emisiile.
25. Jared Diamond, *Collapse : How Societies Choose to Fail or Succeed* (Viking, New York, 2005), p. 498.
26. După cum am demonstrat că sancţiunile se justifică drept modalitate de a asigura respectarea acordurilor globale, are sens şi condiţionarea acordării sprijinului de respectare a acordurilor globale (inclusiv reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră în raport cu PIB-ul şi neproliferarea armelor nucleare). Consider că astfel de condiţii ar fi atît eficiente, cît şi aplicabile.

## Capitolul 7
## Corporaţia multinaţională

1. În 2005, investiţiile directe externe în ţările în curs de dezvoltare au atins suma de 233 miliarde de dolari. Vezi United Nations Conference on Trade and Development (UNC-TAD), *World Investment Report 2005 : Transnational Corporations and Internationalization of R&D*, disponibilă la www.unctad.org/en/docs/wir2005_en.pdf.
2. Desigur, unele reclame sînt strict informative – ca de exemplu reclamele pentru oferte de lucru sau prin care consumatorii sînt anunţaţi care sînt produsele disponibile şi la ce preţuri.
3. Cu o soartă similară s-au confruntat şi alte peste 100 de sisteme de transport la suprafaţă, cu tracţiune electrică, din patruzeci şi cinci de oraşe, printre care se numără New York, Philadelphia, St. Louis, Salt Lake City şi Tulsa. (Deşi forţele de piaţă ar fi putut scoate singure din funcţie sistemele feroviare, GM şi alte firme importante din industria auto-moto au considerat că este în interesul lor să grăbească evoluţia lucrurilor.) Pentru o discuţie mai amplă, vezi Bradford C. Snell, *American Ground Transport : A Proposal for Restructuring the Automobile, Truck, Bus and Rail Industries*, raport înaintat către Committee of the Judiciary, Subcommittee on Antitrust and Monopoly, Senatul Statelor

Unite, 26 februarie 1974 (United States Government Printing Office, Washington, DC, 1974), pp. 16-24.

4. După cum am remarcat în capitolul 3, nota 3, una dintre principalele direcţii de cercetare din economia modernă se axează pe sensul şi circumstanţele în care pieţele determină eficienţa, conform teoriei lui Adam Smith. Din perspectiva a ceea ce ne interesează pe noi, nuanţele cărora li s-a acordat atît de multă atenţie nu sînt foarte importante: este clar că societatea are de suferit, de exemplu, atunci cînd corporaţiile poluează şi nu suportă consecinţele.
5. Pe de altă parte, contribuţiile la campaniile electorale cu scopul de a obţine un statut privilegiat pot avea consecinţe economice limitate.
6. „Buy Now, Save Later: Campaign Contributions & Corporate Taxation", A Joint Project of the Institute on Taxation & Economic Policy, Citizens for Tax Justice, and Public Campaign, noiembrie 2001, disponibil la www.itepnet.org/camptax.pdf.
7. M. Asif Ismail, „Prescription for Power: Drug Makers' Lobbying Army Ensures Their Legislative Dominance", Center for Public Integrity, 28 aprilie 2005, disponibil la www.publicintegrity.org/lobby/report.aspx?aid=685&sid=200. Vezi şi http://njcitizenaction.org/drugcampaignreport.html.
8. În ultimii ani, s-a afirmat din ce în ce mai des că buna funcţionare a societăţilor - chiar şi buna funcţionare a pieţelor - necesită un anumit nivel de încredere, care este susţinut de sentimentul comunităţii. Problema este că o piaţă liberă - in special în contextul globalizării - poate distruge sau cel puţin diminua încrederea. Există deja o bibliografie amplă legată de conceptul de capital social (care include încrederea şi alte aspecte ale cooperării sociale) şi de rolul jucat de acesta în funcţionarea societăţilor şi a pieţelor. Vezi, de exemplu, Robert D. Putnam, Robert Leonardi, Raffaella Y. Nanetti, *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy* (Princeton University Press, Princeton, 1993); Robert D. Putnam, *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community* (Simon & Schuster, New York, 2000); Partha Dasgupta, „Social Capital and Economic Performance: Analytics", în *Foundations of Social Capital*, Elinor Ostrom şi Toh-Kyeong Ahn (ed.) (Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK şi Northampton, MA, 2003); Partha Dasgupta, „Economic Progress and the Idea of Social Capital", în *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Partha Dasgupta şi Ismail Serageldin (ed.) (World Bank, Washington, DC, 2000); Partha Dasgupta, „Trust as a Commodity", în *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Diego Gambetta (ed.) (Basil Blackwell, Oxford şi New York, 1988); Avner Greif, „Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies", *Journal of Political Economy*, vol. 102, pp. 912-950.
9. Wal-Mart a făcut subiectul multor articole. Vezi Andy Miller, „Wal-Mart Stands Out on Rolls of PeachCare; Sign-Up Ratio Far Exceeds Other Firms", *Atlanta Journal-Constitution*: 27 februarie 2004, disponibil la www.goiam.org/territories.asp?c=5236.
10. Importanţa separării controlului de dreptul de proprietate a fost subliniată în anii '30 de Adolf A. Berle şi Gardiner C. Means. Vezi Adolf A. Berle şi Gardiner C. Means, *The Modern Corporation and Private Property* (Macmillan, New York, 1934). Mai devreme, Alfred Marshall, marele economist de la Cambridge, identificase analiza diferenţelor dintre comportamentul marilor corporaţii şi cel al proprietarului unic al unei firme drept cea mai mare problemă care va trebui rezolvată la sfîrşitul secolului al XIX-lea. Vezi Alfred Marshall, „The Old Generation of Economists and the New", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 11 (ianuarie 1897), pp. 115-135. În anii '60, în opinia unui mare număr de economişti, corporaţiile moderne nu puteau fi descrise prin modelele de simplă maximizare a profitului sau a valorii promovate de economiştii cu o viziune

standard. Vezi, de exemplu, William J. Baumol, *Business Behavior, Value and Growth* (Macmillan, New York, 1959); Robin Lapthorn Marris, *The Economic Theory of „Managerial" Capitalism* (Macmillan, Londra, 1968); şi John Kenneth Galbraith, *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power* (Houghton Mifflin, Boston, 1952). Herbert A. Simon, deţinător al premiului Nobel, a continuat studiul comportamentului firmelor ca organizaţii, observînd că în general nu este în interesul celor din interiorul unei organizaţii să determine firmele pe care le conduc să se comporte într-un mod anticipat de teoria clasică. Vezi Herbert A. Simon, „New Developments in the Theory of the Firm", *American Economic Review*, vol. 52, nr. 2, Papers and Proceedings of the Seventy-Fourth Annual Meeting of the American Economic Association (mai 1962), pp. 1-15; şi James G. March şi Herbert A. Simon, *Organizations* (Wiley, New York, 1958). De asemenea, în colaborare cu Sanford J. Grossman, am arătat că atunci cînd informaţiile sînt imperfecte, iar pieţele care implică riscuri incomplete (cum sînt întotdeauna), maximizarea valorii de piaţă nu contribuie în general la creşterea eficienţei economice. Vezi Sanford J. Grossman şi Joseph E. Stiglitz, „On Value Maximization and Alternative Objectives of the Firm", *Journal of Finance*, vol. 32, nr. 2 (mai 1977), pp. 392-402, şi „Stockholder Unanimity in the Making of Production and Financial Decisions", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 94, nr. 3 (mai 1980), pp. 543-566; şi Joseph E. Stiglitz, „On the Optimality of the Stock Market Allocation of Investment", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 86, nr. 1 (februarie 1972), pp. 25-60, şi „The Inefficiency of the Stock Market Equilibrium", *Review of Economic Studies*, vol. 49, nr. 2 (aprilie 1982), pp. 241-261. Cel mai important, am prezentat problemele asociate cu ceea ce a fost numit apoi „guvernanţă corporativă" şi am arătat modul în care poate fi utilizată economia informaţiilor pentru a pune bazele unei teorii coerente a corporaţiei moderne. Vezi Joseph E. Stiglitz, „Credit Markets and the Control of Capital", *Journal of Money, Banking and Credit*, vol. 17, nr. 2 (mai 1985), pp. 133-152, şi „The Contributions of the Economics of Information to Twentieth Century Economics", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 115, nr. 4 (noiembrie 2000), pp. 1441-1478; şi Bruce Greenwald şi Joseph E. Stiglitz, „Information, Finance and Markets: The Architecture of Allocative Mechanisms", *Industrial and Corporate Change*, vol. 1, nr. 1 (1992), pp. 37-63.

11. Episodul Bhopal a fost dezbătut pe larg în presă şi nu numai. Vezi, de exemplu, Amnesty International, *Clouds of Injustice: Bhopal Disaster 20 Years On* (Amnesty International, Londra, 2004), disponibil la http://web.amnesty.org/library/Index/ENGASA201042004?open&of=ENG-398.
12. Acestea nu sînt singurele cazuri în care corporaţiile multinaţionale fac apel la politică; directorii de firme care vorbesc despre importanţa neinterferenţei guvernului sînt chiar dispuşi să apeleze la sprijinul acestuia atunci cînd au nevoie de el. Cînd Aguas Argentinas - companie printre ai cărei principali acţionari se numără firma franceză Suez – a descoperit că licitase prea mult pentru un contract de concesiune, a apelat la guvernul francez pentru ca acesta să facă presiuni asupra Argentinei în vederea unei renegocieri. Acest trafic de influenţă nu se desfăşoară într-un singur sens: atunci cînd profiturile se dovedesc a fi extrem de mari, iar guvernele străine încearcă să renegocieze concesiunile, guvernele occidentale intervin, subliniind caracterul inviolabil al contractelor.
13. Pentru o discuţie legată de acest caz şi de altele asociate cu Capitolul 11 al NAFTA, vezi Public Citizen (o organizaţie nonprofit), „Table of NAFTA Chapter 11 Investor-State Cases & Claims", la www.citizen.org/documents/Ch11cases_chart.pdf.
14. Am fost impresionat de forţa şi diversitatea mişcării de responsabilitate corporatistă. Hydro, o firmă norvegiană care acoperă o varietate de domenii, inclusiv cel al benzinei,

nu numai că a promovat transparența în țările in care operează, ci a susținut foarte mult și Declarația Drepturilor Omului a ONU. ABN Amro, o mare bancă olandeză, promovează prin politica sa de împrumuturi dezvoltarea durabilă și totodată susține în mai multe țări proiecte de dezvoltare. Multe companii au ajuns la ceea ce se cheamă „performanță triplă" (*triple bottom line*), axîndu-se nu numai pe profit, ci și pe impactul asupra mediului și asupra unor aspecte mai ample legate de responsabilitatea socială.

15. *The Wealth of Nations* (Modern Library, New York, 1937), p. 128.
16. Acordurile internaționale care au drept obiectiv prevenirea comportamentului anticompetitiv sporesc complexitatea acestei probleme. Deși OMC le permite țărilor să practice impozite antidumping, după cum am remarcat în capitolul 3, dumpingul, conform definiției tradiționale, nu are prea multe in comun cu comportamentul anticompetitiv. Ba mai mult, deși dumpingul implică firmele care practică prețuri prea mici, OMC nu pare să acorde nici o atenție pericolului mult mai mare al monopolurilor, legat de firmele care practică prețuri prea mari. Într-unul din cazuri, Statele Unite au acuzat Japonia de comportament anticompetitiv în privința peliculei fotografice (Fuji a inregistrat vînzări duble în comparație cu Kodak, însă în Statele Unite raportul era inversat), însă poziția SUA nu a beneficiat de sprijin.
17. Vezi Stiglitz, *Globalization and Its Discontents*, *op. cit.*, p. 173.
18. Unele țări europene beneficiază de cadre legale care recunosc obligațiile corporațiilor nu numai față de acționarii lor, ci și față de alte persoane afectate de politicile lor.
19. Motivul pentru care America este preferată pentru inițierea unor astfel de procese este faptul că aceasta a avut dintotdeauna, prin tradiție, legile cele mai drastice cu privire la competiție. Decizia din 2005 a Curții Supreme a fost pronunțată în cazul *F. Hoffmann-LaRoche, Ltd.* (o companie multinațională cu sediul în Elveția, care operează în peste 150 de țări) *contra Empagran SA*, o companie ecuadoriană afectată de faptul că a trebuit să plătească prețuri mai mari pentru vitamina C, de care avea nevoie la fermele piscicole și de creveți. Hoffman-La Roche și alți producători de vitamina C au fost găsiți vinovați pentru că au colaborat pentru a fixa prețurile, însă aceștia au plătit in primul rînd despăgubirile cerute de americanii care avuseseră de suferit din acest motiv. După ce reclamanții americani s-au retras din proces, Curtea Supremă a decis că Empagran și alte douăzeci de companii străine nu mai pot solicita să li se facă dreptate în tribunalele americane. Am considerat că principiile implicate în acest caz sînt atît de importante pentru menținerea competiției globale, încît am adresat curții o înștiințare *amicus curiae* în care descriam riscurile monopolului global și precizam ce măsuri ar trebui luate. Deși Curtea Supremă a luat o decizie în defavoarea Empagran, verdictul său arată faptul că a conștientizat problemele cauzate de monopolurile globale.
20. Crearea unui regim legislativ global care pe de o parte să facă dreptate celor ce au de suferit, iar pe de altă parte să motiveze companiile să acționeze într-un mod responsabil presupune nenumărate dimensiuni. O reformă legală mai radicală ar face diferență între aspectele legate de pedepsire și prevenire și problema acordării unor compensații. De exemplu, un comitet pentru reclamații ar putea stabili dimensiunile pagubelor suferite de fiecare individ și pe baza acestora ar hotărî nivelul compensațiilor. Un tribunal separat ar putea decide gradul de vinovăție al corporațiilor, ar stabili dacă aceasta a întreprins acțiuni care s-au dovedit dăunătoare - de exemplu, ca urmare a unor strategii ecologice inadecvate - iar apoi, folosind un model statistic, ar stabili pedeapsa adecvată. În cazul unui comportament extrem de exagerat, ar putea fi instituite pedepse suplimentare, pentru a preveni contravențiile ulterioare.

## Capitolul 8
## Povara datoriilor

1. În ianuarie 1999, rubla s-a devalorizat, în raport cu dolarul, de la o paritate de 6,28 : 1 la 23 : 1.
2. În decembrie 2001, Argentina a renunțat la regimul său de schimb valutar pe care îl menținuse un timp îndelungat, conform căruia pesoul era convertibil în dolari la o paritate de unu la unu. Conform multor opinii, această măsură reprezenta un preludiu pentru nerambursarea la timp a datoriei sale externe, fapt care a survenit în anul următor. Vezi Paul Blustein, *And the Money Kept Rolling In (and Out) : Wall Street, the IMF, and the Bankrupting of Argentina* (PublicAffairs, New York, 2005).
3. Scrisoare adresată de Luis M. Drago, ministrul Relațiilor Externe al Republicii Argentina, către Dl. Mérou, ambasadorul Argentinei în Statele Unite, și datată 29 decembrie 1902. Documente din fondul American History, Durham Trust Library. Traducere disponibilă la www.theantechamber.net/UsHistDoc/DocOfAmeriHist/DocOfAmeriHist3.html. Drago adăuga : „Recunoașterea datoriei, achitarea sa completă pot și trebuie să fie efectuate de către o națiune fără diminuarea drepturilor sale inerente ca entitate suverană".
4. Vezi Carlos Marichal, *A Century of Debt Crises in Latin America : From Independence to the Great Depression, 1820-1930* (Princeton University Press, Princeton, 1989).
5. Suma datorată era de aproape 100 de milioane de lire sterline, în prezent echivalentul a 11,2 miliarde de dolari (conform unui indice de prețuri, rata de schimb USD/PIB de pe 23 noiembrie 2005). Sursa : EH.Net, la www.eh.net/hmit/ppowerbp/. Vezi D.C.M. Platt, *Finance, Trade and Politics in British Foreign Policy 1815-1914* (Clarendon Press, Oxford, 1968).
6. Pentru acest exemplu, îi mulțumesc lui David Hale. Vezi David Hale, „Newfoundland and the Global Debt Crisis", *The Globalist*, 28 aprilie 2003 ; disponibil la www.theglobalist.com/DBWeb/StoryId.aspx?StoryId=3088.
7. Respectata Comisie Pearson (condusă de Lester B. Pearson, fostul prim-ministru canadian și deținător al premiului Nobel) a făcut o observație similară în raportul său către Banca Mondială, cu aproape douăzeci de ani în urmă, cînd a afirmat : „Acumularea unor datorii foarte mari este de obicei o consecință a cumulării greșelilor datorate guvernelor care au contractat împrumutul și a greșelilor creditorilor lor externi". Lester B. Pearson *et al.*, *Partners in Development : Report of the Commission on International Development* (Praeger, New York, 1969), pp. 153 și urm.
8. Însă tot astfel cum cei care contractează împrumuturile se axează pe avantajele obținute pe termen scurt – amînînd problemele legate de achitarea datoriilor pentru mandatele succesorilor lor –, la fel procedează și creditorii, lăsînd pe seama succesorilor lor problemele asociate cu recuperarea datoriilor.
9. Desigur, probleme asemănătoare survin și în țările dezvoltate. Problema este că țările în curs de dezvoltare, dispunînd de mai puțină experiență, pot fi mai ușor influențate de „sfaturile" unei bănci occidentale cu experiență, chiar dacă sfaturile respective au in subtext interese proprii. Mita și corupția (discutate mai amănunțit în capitolele anterioare) au și ele un rol, uneori.
10. Argumentul constă în faptul că, primind un împrumut în dolari sau în euro, țara respectivă poate stabili un reper în funcție de care să fie fixate ratele dobînzilor pentru împrumuturile private. Adesea, ratele dobînzilor împrumuturilor acordate sînt stabilite prin însumarea primei de risc a unei companii și a primei de risc a unei țări. Astfel, dacă

Vietnamul ar putea contracta împrumuturi cu o dobîndă de 8%, de exemplu, un creditor care este dispus să acorde un împrumut unei firme vietnameze relativ sigure poate percepe o dobîndă de 10%, adăugind la prima de risc a țării și procentul de 2% reprezentînd prima de risc a companiei. Dacă însă Vietnamul ar putea împrumuta doar cu o dobîndă de 10%, atunci creditorii vor acorda credite doar cu o dobîndă de 12%.

11. Pentru a se proteja de riscul falimentului, de exemplu, firmele ar trebui să se asigure împotriva scăderii ratei dobînzilor, care ar contribui la creșterea valorii datoriilor lor. Deseori, ele procedează astfel, dar într-un număr mai mic de cazuri în comparație cu cel anticipat de teoria economică standard. Dacă însă firmele consideră că guvernul va preîntîmpina fluctuațiile mari ale ratei de schimb valutar, pot exista puține solicitări pentru astfel de asigurări; iar dacă majoritatea firmelor nu dețin acest tip de asigurări, atunci scăderea ratei de schimb valutar poate să nu impulsioneze prea mult economia. Acest lucru se datorează faptului că, deși o valută mai puțin puternică determină creșterea exporturilor, ea contribuie și la creșterea valorii datoriilor externe, astfel încît țara devine mai săracă; la rîndul său, acest fapt descurajează consumul și investițiile. Rezultatul este că strategiile FMI diminuează de fapt eficiența ratei de schimb valutar ca instrument in procesul de adaptare a economiei, sporind astfel riscul la care este expusă țara respectivă și costurile asociate cu fluctuațiile ratei de schimb.
12. De fapt, din perspectiva creditorilor, sistemul nu are o funcționare deficitară, deoarece creditorii primesc, în medie, un profit mai mare decît cel normal în cazul unor astfel de împrumuturi, chiar și dacă se ia în calcul riscul.
13. În cadrul așa-numitului plan Brady, prin care vechile obligațiuni au fost înlocuite de noi emisiuni de obligațiuni, susținute prin certificate de trezorerie emise de SUA.
14. Consecințele fiscale ale privatizării asistenței sociale au jucat un rol important in dezbaterea cu privire la privatizarea parțială în Statele Unite, unde s-a observat că acest lucru ar determina doar în primii zece ani o creștere cu peste o mie de miliarde a deficiturilor.
15. Desigur, dacă ar exista un singur creditor global, acesta ar putea dori să pedepsească țara rebelă, să dea o lecție oricărei țări care ar fi pasibilă de neplata datoriilor. Totuși, pe piețele financiare competitive, nimeni nu are interesul să aplice astfel de pedepse.
16. După cum am observat în capitolul 1, în 2006, datoria țărilor în curs de dezvoltare era de aproximativ 1,5 mii de miliarde de dolari.
17. Lista include Beninul, Bolivia, Burkina Faso, Etiopia, Ghana, Guyana, Honduras, Madagascar, Mali, Mauritania, Mozambic, Nicaragua, Niger, Rwanda, Senegal, Tanzania, Uganda, Zambia. În viitor, ea ar putea cuprinde și alte țări.
18. Dacă țara nu și-ar fi achitat oricum datoriile, cum anume ar putea prescrierea lor să reprezinte un sprijin suplimentar? Desigur, eliminarea problemei creditorilor poate constitui totuși un avantaj considerabil pentru țările în curs de dezvoltare și un sprijin acordat de donatori, pentru care ia forma unei radieri a datoriilor din evidențele lor.
19. Aceasta se datorează in special faptului că ratele dobînzilor acordate de Banca Mondială, de exemplu, sînt cu mult mai mici în raport cu piața; de fapt, împrumutul (de obicei două treimi din el) este în mare parte un grant. Elementul de subvenție reprezintă valoarea actualizată a diferenței dintre rata „nesubvenționată" a dobînzii și rata dobînzii pe care trebuie să o achite țara respectivă.
20. Europenii au dreptate atunci cînd insistă că împrumuturile au totuși un rol important, de exemplu, în finanțarea proiectelor pentru producerea curentului electric. În plus, o țară poate fi mai precaută în privința contractării împrumuturilor și a modului în care le va cheltui, atunci cînd banii provin dintr-un împrumut ce trebuie achitat, decît atunci cînd primește pur și simplu banii sub formă de subvenție.

21. Datoriile odioase fac obiectul multor studii, al căror număr este în continuă creştere. Patricia Adams, *Odious Debts: Loose Lending, Corruption, and the Third World's Environmental Legacy* (Earthscan Publications, Londra, 1991), propune o prezentare a studiilor istorice. Pentru o analiză generală, inclusiv cea a exemplului Irakului, vezi Joseph E. Stiglitz, „Odious Rulers, Odious Debts", *Atlantic Monthly*, vol. 292, nr. 4 (noiembrie 2003), pp. 39-45. Pentru o discuţie privitoare la impactul asupra împrumutului legitim, vezi Seema Jayachandran, Michael Kremer şi Jonathan Shafter, „Applying the Odious Debts Doctrine while Preserving Legitimate Lending", decembrie 2005, disponibil la http://post.economics.harvard.edu/faculty/kremer/webpapers/Odious_Debt_Doctrine.pdf.
22. Din nou, în jargonul economic standard, acesta este un caz clasic de externalitate.
23. Aceste strategii sînt descrise în capitolele 1 şi 2.
24. Vezi Barry Eichengreen şi Ricardo Hausmann (ed.), *Other People's Money: Debt Denomination and Financial Instability in Emerging Market Economics* (University of Chicago Press, Chicago, 2005).
25. Într-un moment sau altul, Banca Mondială a făcut împrumuturi în peste patruzeci de valute. (Pentru o listă parţială, vezi World Bank Treasury, „List of Selected Recent World Bank Bonds", la http://treasury.worldbank.org/Services/Capital%2bMarkets/Debt+Products/List+of+Recent+WB+Bond+Issuance.html.) În calitate de catalizator, a contribuit la crearea pieţelor de creanţe locale.
26. John Maynard Keynes, *The Economic Consequences of the Peace* (Harcourt, Brace and Howe, New York, 1920).
27. Există două posibile explicaţii pentru poziţia SUA. Una ar fi aceea că Wall Street vrea să se asigure că datornicii îşi vor achita datoria – vrea să îngreuneze cît mai mult situaţia de incapacitate de plată. Cealaltă explicaţie este una ideologică: Administraţia Bush s-a opus foarte mult eforturilor de creare şi consolidare a instituţiilor multilaterale; un tribunal internaţional al falimentului, care ar putea evolua în mod firesc ca urmare a încercării de a institui un mecanism de restructurare a datoriilor naţionale, ar fi considerat un lucru absolut revoltător.
28. Legea americană a falimentului recunoaşte această diferenţă, avînd un capitol separat (Capitolul 9) care se referă la organismele publice.
29. Andrei Shleifer, profesor la Harvard şi un prieten apropiat şi asociat al lui Larry Summers, subsecretarul de atunci al Trezoreriei, a fost desemnat consilier al Rusiei pe probleme de privatizare, prin intermediul unui contract AID (agenţie de dezvoltare americană) cu Universitatea Harvard. (În acea perioadă, Trezoreria juca un rol important în stabilirea politicilor economice privitoare la Rusia.) Atunci cînd consilierul de la Harvard a fost acuzat de utilizarea unor informaţii de ordin intern cu privire la comerţ şi de pile interne pentru a obţine o licenţă de înfiinţare a unei firme de finanţe, AID a suspendat şi apoi a anulat contractul, intentînd un proces pentru a-şi recupera cheltuielile. Tribunalul a susţinut poziţia AID şi acuzaţiile aduse la adresa lui Shleifer. După ce a cheltuit milioane de dolari drept costuri de judecată, s-a ajuns la o înţelegere în afara tribunalului prin care Universitatea Harvard a mai plătit peste 25 de milioane de dolari, iar Shleifer peste 2 milioane. Summers, rectorul Universităţii Harvard în acea perioadă, a demisionat la scurt timp, pe de o parte din cauza presiunilor determinate de acest incident, însă, în momentul tipăririi acestei cărţi, Universitatea Harvard încă nu a stabilit nici o sentinţă pentru Shleifer. Pentru o prezentare detaliată a incidentului, vezi David McClintick, „How Harvard Lost Russia", *Institutional Investor*, 13 ianuarie 2006; disponibil la www.dailyii.com/print.asp?ArticleID=1039086.

30. Vezi John Lloyd, „Who Lost Russia?", *New York Times Magazine*, 15 august 1999.
31. Ratele mai mari ale dobînzilor ar spori eficienţa totală, reducînd diferenţele dintre costurile sociale şi cele private.

## Capitolul 9
## Reformarea sistemului de rezerve global

1. În momentul tipăririi acestei cărţi, capitalul net a ieşit din ţările nou-industrializate în fiecare an, începînd cu 1997. Pentru alte ţări în curs de dezvoltare, acest fenomen s-a înregistrat în fiecare an, începînd cu 2000. Vezi IMF, *World Economic Outlook*, septembrie 2004 (IMF, Washington, DC, 2004), Statistical Appendix, Tabelul 25; disponibil la www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2004/02/pdf/statappx/pdf.
2. Gerard Caprio, James A. Hanson, Robert E. Litan (ed.), *Financial Crises: Lessons from the Past, Preparation for the Future* (Brookings Institution Press, Washington, DC, 2005).
3. Cu alte cuvinte, ţările ar trebui să dispună de partea mai mare a sumei necesare pentru susţinerea importurilor şi pentru acoperirea nivelului datoriilor pe termen scurt în dolari.
4. De exemplu, criza din Thailanda de pe 2 iulie 1997 s-a declanşat atunci cînd a fost recunoscut faptul că ţara nu dispunea de suficiente rezerve pentru a-şi susţine moneda naţională.
5. Vezi Dani Rodrik, „The Social Cost of Foreign Exchange Reserves", NBER Working Paper 11952, susţinută la întrunirea Asociaţiei Economice Americane, desfăşurată la Boston, în ianuarie 2006; disponibilă la www.nber.org/papers/w11952. Rezervele ţărilor dezvoltate nu s-au schimbat mult ca procent din PIB, rămînînd la o valoare puţin mai mică de 5% din acesta.
6. IMF, *World Economic Outlook*, septembrie 2005 (IMF, Washington, DC, 2005), Statistical Appendix, Tabelul 35.
7. În primii ani ai acestui deceniu, rata dobînzilor la certificatele de trezorerie a scăzut la 1%. Pînă la mijlocul lui 2006, a crescut la 5%. În termeni reali, ţinînd cont de inflaţie, profiturile au fost şi mai mici, variind între 2% în 2003 şi puţin mai mult de 1% în 2006.
8. Rodrik, „The Social Cost of Foreign Exchange Reserves", *op. cit.*, prezintă un ansamblu de calcule mai conservator. El se axează asupra excesului de rezerve – ceea ce depăşeşte regula tradiţională a contravalorii importurilor pe trei luni, iar calculele sînt prezentate în raport cu trei valori, de 3, 5, respectiv 7 procente, reprezentînd diferenţa dintre rata dobînzilor la împrumuturile acordate şi rata împrumuturilor contractate de ţări. Folosind valoarea medie, autorul calculează un cost în valoare de aproximativ 1% din PIB-ul ţării în curs de dezvoltare.
9. UNDP, *Investing in Development: A Practical Plan to Achieve the Millennium Development Goals* (VA, Earthscan Publications, Londra şi Sterling, 2005), p. 57.
10. IMF, *Annual Report*, aprilie 2005, Appendix I: International Reserves, Tabelul I.2; disponibil la www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2005/eng/pdf/file7.pdf.
11. International Monetary Fund, International Financial Statistics, „Total Reserves 1s (w/gold at SDR 35 per oz)", accesat pe 15 mai 2006 la http://ifs.apdi.net (folosind un factor de conversie de 1,5 dolari pe DST).
12. Deflaţia este un simptom al cererii agregate inadecvate; în cazul unei cereri agregate slabe, producţia va fi mică, iar rata şomajului ridicată. Deflaţia în sine poate fi o

problemă, deoarece contractorii împrumuturilor trebuie să achite sume mai mari în dolari reali, în raport cu sumele împrumutate şi cu sumele pe care au crezut că le vor returna. Povara din ce în ce mai mare a datoriilor reale (în asociere cu o economie slab dezvoltată) determină adesea un număr mare de situaţii de incapacitate de plată a datoriilor, fapt care, la rîndul său, generează probleme în sistemul bancar. Sfîrşitul secolului al XIX-lea şi Marea Depresie au fost perioade de deflaţie. Unul dintre marii economişti din prima jumătate a secolului XX, Irving Fischer, a analizat rolul deflaţiei şi al datoriilor în Marea Depresie ; mai recent, teoriile sale au fost revizuite şi modernizate în lucrările lui Bruce Greenwald în colaborare cu autorul acestei cărţi. Vezi, de exemplu, Joseph E. Stiglitz şi Bruce Greenwald, *Towards a New Paradigm in Monetary Economics* (Cambridge University Press, New York, 2003).

13. În termenii cererii şi ofertei, dorinţa altor ţări de a deţine aceste certificate de trezorerie reprezintă (o parte din) cererea lor, iar guvernelor le este uşor să satisfacă această cerere, pur şi simplu prin contractarea de împrumuturi (emiterea de certificate de trezorerie). Împrumuturile contractate din străinătate sînt desemnate frecvent drept „afluxuri de capital".
14. Totalul economiilor naţionale este constituit din suma economiilor realizate de gospodării, corporaţii şi guvern. Deficitul fiscal - diferenţa dintre veniturile şi cheltuielile guvernului - reprezintă pur şi simplu cheltuieli negative. Atunci cînd deficitul fiscal creşte (dacă economiile gospodăriilor sau ale corporaţiilor nu cresc), totalul economiilor naţionale scade. Dacă nivelul investiţiilor nu se modifică, acest lucru înseamnă că nu există fonduri suficiente – ţara va trebui să contracteze mai multe împrumuturi din străinătate. Din acest motiv, deficiturile fiscale şi comerciale evoluează în tandem, *cu excepţia* situaţiei în care investiţiile sau economiile private se modifică simultan. În anii '90, deficitul financiar a scăzut, iar investiţiile au crescut, astfel încît deficitul comercial a rămas destul de mare. Deficiturile fiscale se traduc prin faptul că guvernul acumulează tot mai multe datorii. Deficiturile comerciale înseamnă că ţara are tot mai multe datorii Ambele tipuri de deficit pot constitui o problemă, mai ales cînd ţările sau guvernele cheltuiesc sumele împrumutate în procesul de consum, în loc să investească banii respectivi.
15. Riscul de cerere agregată insuficientă nu se manifestă numai la nivel global, ci şi în ţara a cărei valută este utilizată la constituirea rezervelor. Din punct de vedere tehnic, iată ce se întîmplă : valoarea netă a importurilor se scade din cererea agregată. (Există o altă modalitate prin care cererea de rezerve din străinătate poate cauza scăderea cererii agregate în ţara respectivă. Cererea crescîndă pentru valuta ţării respective sau pentru certificatele de trezorerie emise de aceasta determină aprecierea valutei într-un sistem flexibil al ratei de schimb valutar, iar acest fapt, la rîndul său, generează diminuarea exporturilor şi creşterea importurilor.)
16. Indiferent de componenţa guvernului, avînd în vedere cererea agregată insuficientă, ar apărea presiuni politice pentru impunerea unei strategii fiscale expansioniste. Din acest punct de vedere, deficitul comercial trebuie considerat ca fiind determinat cel puţin într-o oarecare măsură de cererea de certificate de trezorerie emise de ţara respectivă, deficitul fiscal este influenţat de modificările deficitului comercial. Acest lucru contrastează cu o mare parte a analizelor standard, conform cărora deficitul fiscal este determinat de politică (de exemplu, de reducerea impozitelor), iar deficitul comercial se adaptează pentru a reflecta diferenţele care rezultă de aici în economiile pe plan intern şi în investiţii.
17. Desigur, în viitor ar putea exista o perioadă în care şi încrederea în euro va avea de suferit, odată cu creşterea nivelului datoriilor în euro.

18. În plus, Pactul de Stabilitate și Dezvoltare din Europa previne cheltuielile ample generatoare de deficituri în rîndurile țărilor membre UE ; în cazul în care limitele deficiturilor sînt depășite în mod regulat, se pune întrebarea dacă, în practică, pactul mai este valabil.
19. John Maynard Keynes, „Proposals for an International Clearing Union" (1942), în *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, vol. 25, *Activities 1940-1944*, Donald E. Moggridge (ed.) (Macmillan, Londra, 1980), pp. 168-195.
20. FMI a procedat astfel în două cazuri, valoarea totală a DST fiind de 21,4 miliarde (începînd cu 14 iunie 2006, valoarea unui DST este de 1,47 dolari). Acestea reprezintă un bun deținut de băncile centrale și pot fi convertite în orice valută. În 1997, comitetul FMI a aprobat o asigurare suplimentară care să consolideze DST-urile, iar aceasta va intra în vigoare atunci cînd va fi acceptată de 60% dintre membrii săi (111 țări), care dețin 85% din puterea de decizie. De la sfîrșitul lunii august 2005, Statele Unite, care dețin 17,1 din puterea de decizie, și-au exercitat dreptul de veto.
21. Logica economică de la baza acestei propuneri este explicată mai detaliat în Bruce Greenwald și Joseph E. Stiglitz, „A Modest Proposal for International Monetary Reform", lucrare prezentată la întrunirea Asociației Economice Americane, Boston, 4 ianuarie 2006 ; disponibilă la www.ofce.sciences-po.fr/pdf/documents/international_monetary_reform.pdf.
22. La fel cum băncile centrale nu au nevoie de o acoperire completă pentru banii pe care îi emit, noua Autoritate Monetară Globală care ar emite moneda globală nu ar trebui să dețină în rezervele sale o sumă echivalentă cu cea de monede globale pe care le-ar emite. Ca și în cazul FMI sau al Băncii Mondiale, țările membre ar putea cădea de acord să susțină moneda globală, dacă ar fi nevoie ; o astfel de garanție ar consolida încrederea în noul sistem de rezerve global, însă este puțin probabil că ar fi necesar să se apeleze la aceste garanții. (Monedele globale nu ar fi un instrument obișnuit de tranzacție, ci pur și simplu un depozitar al valorii, convertibil, în anumite condiții, în valută, care poate fi folosită la achiziționarea de bunuri și servicii.) O componentă importantă a propunerii discutate mai jos constă în faptul că emiterea de monede globale nu trebuie să fie strîns condiționată de contribuțiile financiare aduse pentru a sprijini crearea noului sistem de rezerve global. Deși am descris modul în care sistemul ar putea funcționa în calitate de „schimb în stare pură" între moneda globală și cea a fiecărei țări, Autoritatea Monetară Globală ar putea să emită pur și simplu moneda globală (așa cum orice altă bancă emite monedă legală). În continuare, voi descrie principiile care ar putea călăuzi alocarea acestor emisiuni anuale. La rîndul lor, țările care ar primi monede globale ar putea cădea de acord să contribuie cu o sumă echivalentă la finanțarea bunurilor publice globale și a dezvoltării, conform directivelor descrise în continuarea acestui capitol.
23. John Maynard Keynes, „Proposals for an International Clearing Union" (1942), în *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, vol. 25, *op. cit.*
24. Am argumentat mai devreme că un sistem de rezerve global încurajează cheltuielile generatoare de deficit. Ușurința cu care sînt acordate împrumuturile reprezintă o tentație de a împrumuta fără măsură, așa cum a făcut America în ultimii ani. Dacă dolarul nu ar mai fi utilizat la constituirea rezervelor, această tentație s-ar reduce. Statele Unite nu ar mai trebui să aibă deficituri fiscale masive pentru a stimula economia, pentru a compensa efectele deficitului comercial, despre care am văzut că nu reprezintă decît partea opusă a acumulării certificatelor de trezorerie în rezervele altor țări.
25. Chiar și o reformă mai limitată decît cea propusă în această secțiune ar fi extrem de avantajoasă. Chiar dacă monedele globale ar fi acordate țărilor în raport cu PIB-ul lor, reformele sugerate în acest capitol ar consolida și ar spori stabilitatea economiei globale.

26. Rolul instituţiilor internaţionale deja existente ar putea deveni subiectul unor dezacordur. Unii critici ai acestor instituţii au mai puţină încredere în capacitatea lor decît în guvernele naţionale şi susţin că problemele aproape inerente ale guvernării şi ale responsabilităţii ar diminua şansele de succes ale unei reforme.
27. Un raport ONU a conchis că atingerea acestor scopuri presupune un cost modest – însă cu mult mai mare decît nivelurile actuale ale cheltuielilor destinate sprijinului extern. raportul sugerează că un nivel plauzibil al sprijinului total pentru dezvoltare necesar atingerii Obiectivelor de Dezvoltare ale Mileniului în deceniul următor ar fi de 135 de miliarde de dolari în 2006, iar în 2015 ar atinge 195 de miliarde de dolari. Aceste sume reprezintă echivalentul a 0,44 procente, respectiv 0,54 procente din PIB-ul ţărilor care ar acorda sprijin extern. UNDP, *Investing in Development*, *op. cit.*
28. Potrivit Iniţiativei internaţionale pentru elaborarea unui vaccin împotriva SIDA, cheltuielile totale pentru cercetarea şi elaborarea unui astfel de vaccin începînd cu 2002 s-au situat între 430 de milioane de dolari şi 470 de milioane, dintre care doar o sumă cuprinsă între 50 de milioane de dolari şi 70 de milioane a provenit din activităţi private. Pentru a face o comparaţie, totalul cheltuielilor din domeniul cercetării şi dezvoltării biofarmaceutice a fost de aproximativ 50 de miliarde de dolari anual. International AIDS Vaccine Initiative, „Delivering an AIDS Vaccine: A Briefing Paper", World Economic Forum Briefing Document, 2002.
29. Vezi Shantayanan Devarajan, Margaret J. Miller şi Eric V. Swanson, „Goals for Development: History, Prospects and Costs", World Bank Policy Research Working Paper 2819, aprilie 2002.
30. Există un argument pentru transferurile directe: în multe ţări în curs de dezvoltare, calitatea serviciilor publice din domeniul sănătăţii şi educaţiei este deficitară. Dacă oamenii şi-ar achiziţiona serviciile în mod direct (cu bani proveniţi din transferuri), calitatea serviciilor oferite s-ar putea îmbunătăţi în mod considerabil.
31. Vezi George Soros, *George Soros on Globalization* (PublicAffairs, New York, 2002).

## Capitolul 10
## Democratizarea globalizării

1. În ianuarie 2001, în sectorul industrial existau 17,1 milioane de locuri de muncă; pînă în decembrie 2004, numărul acestora scăzuse la 14,3 milioane. Vezi Bureau of Labor Statistics (la www.bls.gov), Employment, Hours, and Earnings from the Current Employment Statistics Survey (la nivel naţional), Manufacturing employees (cifre actualizate periodic).
2. Vezi Bureau of Labor Statistics (la www.bls.gov), Employment, Hours, and Earnings from the Current Employment Statistics Survey (la nivel naţional), Manufacturing employees and total nonfarm employees (cifre actualizate periodic). Totuşi, creşterea imensă a productivităţii industriei a fost probabil mai importantă decît direcţionarea înspre exterior a resurselor. Datorită acestei creşteri a productivităţii, în industrie s-ar fi înregistrat oricum dispariţia multor locuri de muncă.
3. World Bank, World Development Indicators, Manufacturing, Value Added (procent din PIB). World Bank, Development Data and Statistics; disponibilă prin abonament la www.worldbank.org/data/onlinedatabases/onlinedatabases.html.
4. După cum am observat în capitolul 2, rata dezvoltării în India şi China a fost de două-trei ori mai mare decît rata dezvoltării în timpul Revoluţiei Industriale sau din epoca de aur

din America anilor '50-'60. Vezi Nicholas Crafts, „Productivity Growth in the Industrial Revolution: A New Growth Accounting Perspective", *Journal of Economic History*, vol. 64, nr. 2 (iunie 2004), pp. 521-535.

5. OECD Observer, „China Ahead in Foreign Direct Investment", august 2003; disponibil la www.oecdobserver.org/news/fullstory.php/aid/1037/China_ahead_in_foreign_direct_investment.html.
6. Economic Policy Institute, „Hourly Wage Decile Cutoffs for All Workers, 1973-2003 (2003 Dollars)", la www.epinet.org/datazone/05/wagecuts_all.pdf.
7. Chiar şi şeful FMI a recunoscut această problemă, solicitînd o realocare a drepturilor de vot, la întrunirea din primăvara anului 2006 a conducerii FMI. Într-un discurs ţinut la New Delhi pe 20 februarie 2006, Mervyn King, preşedintele Băncii Angliei, banca centrală a Marii Britanii, a cerut o reformă amplă a FMI.
8. Wilson însuşi pare a fi mai dispus să vadă cele două interese ca fiind identice. Într-o declaraţie susţinută în faţa Congresului, a afirmat: „Obişnuiam să cred că ceea ce era bun pentru ţara noastră era bun şi pentru General Motors, şi viceversa". Vezi James G. Cobb, „G.M. Removes Itself from Industrial Pedestal", *New York Times*, 30 mai 1999, sect. 3, p. 4.
9. Acesta este un exemplu a ceea ce se numeşte uneori *principiul subsidiarităţii* – soluţionarea problemelor trebuie iniţiată începînd de la nivelul cel mai de jos unde se pot întreprinde acţiuni.
10. La fel cum, în absenţa guvernelor naţionale, va exista un deficit de bunuri publice naţionale. Economiştii numesc această situaţie „problema pasagerului clandestin" – pentru că toată lumea are de cîştigat (şi excluderea cuiva din rîndurile celor care au de profitat ar fi imposibilă sau costisitoare), apare tendinţa ca fiecare să profite de eforturile celorlalţi.
11. În întrunirea din primăvara anului 2006, directorul executiv al FMI a propus mici schimbări în acordarea drepturilor de vot în această direcţie, însă, fapt deloc surprinzător, astfel de propuneri au stîrnit opoziţia celor ale căror drepturi de vot relative ar trebui reduse.
12. Vezi discuţia din capitolul 3.
13. Am afirmat totuşi în capitolul 3 că sistemul actual al sancţiunilor comerciale induce mai multe reacţii ale ţărilor în curs de dezvoltare cu privire la încălcările reglementărilor OMC, reacţii îndreptate împotriva ţărilor dezvoltate, şi nu invers.
14. Vezi Tabelul 1 din Robert C. Feenstra, „Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, nr. 4 (toamnă 1998), pp. 31-50.
15. Din acest punct de vedere, sper că unilateralismul preşedintelui Bush va fi doar o aberaţie temporară a primilor opt ani din secolul XXI.

# Index

C

## E



## F

G

## S